



Fachkräfte binden

Wer gute Fachkräfte hat, will sie halten. Wie das geht, wissen Christoph (l.) und Thomas Tiesmeyer. **Seite 9**

Die betriebliche Altersversorgung geht neue Wege – wir gehen mit.

Mehr Infos unter www.die-neue-bav.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN

Wie „echt“ dürfen Sie sein? Offenheit gegenüber dem Kunden? Wie weit Sie gehen dürfen. **Seite 6**



Positionieren Sie sich!

Wer sich abhebt, ist für Kunden leichter zu finden. **Seite 7**

So sehen Sieger aus

Kammersiegerehrung im Praktischen Leistungswettbewerb. **Seite 12**

INFOKANÄLE

App „Handwerk“
Im App-Store oder bei Google-Play herunterladen.

WhatsApp
Eine Nachricht mit „Start“ an 015792371690 senden.

Handwerkskammer Oldenburg

Wir sind auch online unter www.hwk-oldenburg.de und auf Facebook, Twitter und Instagram für Sie da.

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

Sie erreichen uns unter
Telefon: 0511 85 50-24 22
Telefax: 0511 85 50-24 05

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Diesel-Leasing kostet Milliarden

Fahrverbote, Wertverluste, Unsicherheit – der Diesel-Skandal beschäftigt viele Betriebe. Eine Branche trifft es besonders: das Kfz-Handwerk.

Schlechte Stickoxidwerte und immer mehr städtische Dieselfahrverbote drücken den Wert der Diesel-Fahrzeuge. Darunter leiden nicht nur Diesel-Besitzer, sondern auch das Kfz-Handwerk mit seinen Autohäusern, die in den letzten Jahren immer stärker auf Leasing-Verträge gesetzt haben. Problem: Beim Abschluss eines Leasingvertrags wird eine gewisse Wertminderung einkalkuliert. Doch die fiel wegen des Diesel-Skandals viel größer aus als angenommen. Folge: Nimmt ein Autohaus zum Beispiel nach drei Jahren Laufzeit einen Leasing-Wagen zurück, ist der weniger wert, als der Bilanz gut tut.

Bis zu eine Million Fahrzeuge betroffen

„Bei den Diesel-Leasing-Rückläufern muss ein Händler zurzeit mit 2000 bis 6000 Euro Wertberichtigung pro Fahrzeug rechnen“, sagt Gerhard Michalak, Geschäftsführer der Innungen des Kfz-Technikerhandwerks (IDK) Niedersachsen-Mitte und Osnabrück. 2018 werden nach seiner Schätzung 600.000 bis 1.000.000 Euro-5-Diesels aus den Leasing-Verträgen ausscheiden und zurück an die Händler gehen. Macht demnach einen Gesamtschaden von 1,2 bis 6 Milliarden Euro. Betroffen seien Dieselfahrzeuge aller Hersteller, die im deutschen Straßenbild zu finden sind.

Wie kommen die Autohändler damit zurecht? „Wer einen Schwerpunkt auf Dieselfahrzeuge mit Leasing-Verträgen gelegt hat, wird es schwer haben“, sagt Michalak. So hat das in Hamburg sehr bekannte Autohaus Willy Tiedtke Insolvenz anmelden müssen. Die wenigsten wird es nach Meinung des IDK-Geschäftsführers in seinem Innungsgebiet so schlimm treffen. Denn es gebe sehr viele große starke Händler, die differenziert aufgestellt sind: „Wer zum Beispiel ein gutes Service-Geschäft hat, wird es kompensieren können.“

Hilfe bei der Restwertkorrektur

So wie die Autohaus Blank GmbH in Gehrden bei Hannover. Das Unternehmen hat sich auf die italienischen Fabrikate Fiat, Fiat Professionell, Jeep, Alfa Romeo und Abarth spezialisiert. „Unser Service-Bereich hat einen großen Anteil am Gesamtumsatz und ist ein wichtiges Standbein unseres Unternehmens“, berichtet Gesellschafter Tobias Blank. 39 Mitarbeiter hat das Unternehmen, die Hälfte arbeitet in der

Foto: Denny Gille



Mit seinem großen Service-Bereich trotzt das Autohaus Blank dem Diesel-Skandal (v.l.): Verkäufer Wolfhard Bernhardt und Gesellschafter Tobias Blank.

Werkstatt im Zweischicht-Betrieb. „Wir bekommen natürlich die Marktänderungen durch das politische Hickhack mit“, sagt Wolfhard Bernhardt, der durch seine Erfahrung in den Bereichen Disposition und Verkauf im Autohaus Blank stets ein Ohr am Markt hat. Der Leasing-Anteil der Fahrzeuge variiert bei Autohaus Blank stark mit der Fahrzeugmarke. „Im Nutzfahrzeugbereich macht Leasing etwa 80 Prozent aus“, sagt Bernhardt. Allerdings gebe es bei den Transportern kein Restwertisiko. „Deren Abverkauf lässt sich gut kalkulieren, weil es für die Nutzfahrzeuge einen großen Auslandsmarkt gibt.“ Zudem setzt das Unternehmen beim Leasing auf die haus-eigenen Banken der Hersteller. Vorteil: Jeder Hersteller, ob aus Italien, Frankreich oder Deutschland, hat ein Interesse an einem gesunden Händlernetz



Wer einen Schwerpunkt auf Dieselfahrzeuge mit Leasing-Verträgen gelegt hat, wird es schwer haben.

Gerhard Michalak,
Geschäftsführer

und kann die Händler im Zweifel bei Restwertkorrekturen unterstützen. „Eine freie Leasing-Bank hat an so einem Geschäft eher wenig Interesse“, sagt Bernhardt.

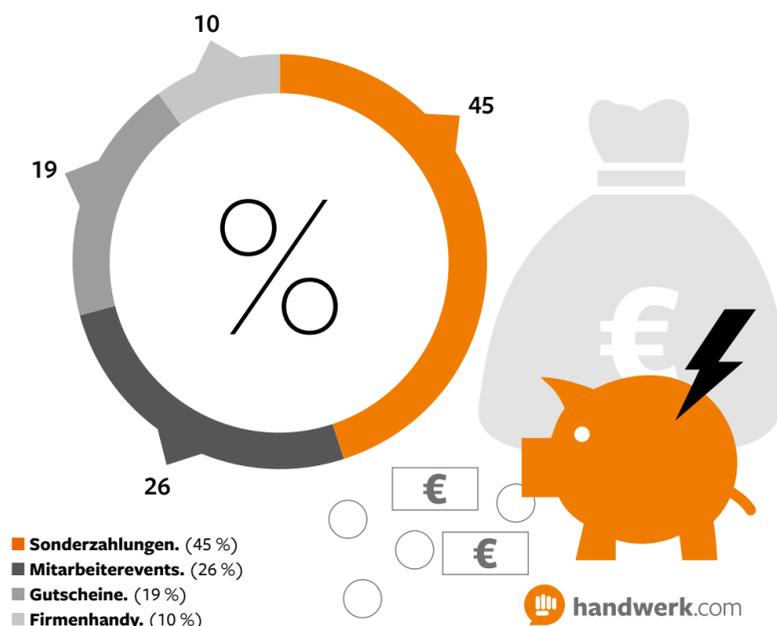
So sieht Wolfhard Bernhardt das Autohaus Blank gut aufgestellt. Einen Wunsch an die Politik hat er dennoch: „Sie sollte es endlich mit Ehrlichkeit versuchen und verlässliche Gesetze schaffen, die alle Hersteller ohne Ausnahmen in die Pflicht nimmt.“

IDK-Geschäftsführer Gerhard Michalak geht mit seiner Forderung noch weiter. Es müsse eine Lösung für die Dieselpolitik her, damit Schlimmeres zuverlässig verhindert wird. „Würde man sich endlich auf einen Fahrplan für Hardware-Nachrüstungen einigen, wären die Wertverluste überhaupt kein Thema mehr.“ **DENNY GILLE**

UMFRAGE

Welche Zusatzleistungen bieten Sie an?

Zusatzleistungen sind für Betriebe eine Möglichkeit, um sich im Wettbewerb um Fachkräfte einen Vorteil zu verschaffen. Was bieten die Leser von handwerk.com ihren Mitarbeitern an?



Lkw-Maut: Bald auch für 3,5-Tonner Pflicht?

Die EU hat für die Einführung der streckenabhängigen Maut gestimmt. Der ZDH fürchtet Zusatzbelastungen.

Die Lkw-Maut gilt in Deutschland bislang nur für Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 7,5 Tonnen. Doch damit dürfte es bald vorbei sein: Die Abgeordneten des Europäischen Parlaments haben sich mit großer Mehrheit für die Einführung einer streckenabhängigen Maut ausgesprochen, die auch für leichtere Fahrzeuge gelten soll. Demnach sollen künftig alle Transporter zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen in die streckenabhängige Lkw-Maut einbezogen werden.

„Nicht nachvollziehbar“

„Die Entscheidung des Europäischen Parlaments ist aus Sicht des Handwerks nicht nachvollziehbar“, kritisiert Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH).

Er fürchtet, dass die Einführung einer solchen Maut für den Großteil

der regional tätigen Handwerksbetriebe eine erhebliche Mehrbelastung bedeutet. Und das sei ungerecht. „Denn die Fahrzeuge des Handwerks verursachen im Gegensatz zum Transportgewerbe keinen überproportionalen Verschleiß“, sagt Schwannecke. Zudem leisteten die Betriebe sowohl über die Kfz- als auch über die Energiesteuer einen mehr als angemessenen Beitrag zum Straßenunterhalt.

Schon im Vorfeld der Entscheidung hatte sich der ZDH gegen diese Pläne der EU ausgesprochen und an das Parlament appelliert, den Mitgliedstaaten die Entscheidungsfreiheit bei der Maut für Fahrzeuge unter 7,5 Tonnen zu lassen.

Nach der Abstimmung im Parlament müssen die Verkehrsminister der Mitgliedsstaaten Stellung beziehen. Danach stehen die nächsten Entscheidungen auf EU-Ebene an. (AML)

Versicherungsleistung ist Betriebseinnahme

Wenn der Firmenwagen zum Betriebsvermögen zählt, gelten Versicherungsleistungen in voller Höhe als Betriebseinnahmen – egal, wer die Police bezahlt.

Eigentlich ist die Lage nach ständiger Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs eindeutig – auch für Firmenwagen: Versicherungseinnahmen aus Betriebsvermögen sind Betriebseinnahmen. Doch was passiert, wenn der Wagen dem Betrieb gehört, die Versicherung aber privat vom Gatten abgeschlossen wird?

Der Fall: Ehemann schließt private Versicherung für Firmenwagen ab

Im Betriebsvermögen einer selbstständigen Handelsvertreterin befand sich ein betrieblich und privat genutztes Fahrzeug. Die Kfz-Haftpflichtprämie machte sie als Betriebsausgabe geltend. Die Kaskoversicherung hatte hingegen ihr Ehegatte abgeschlossen und bezahlt – weil er als Beamter einen günstigeren Tarif hatte.

Nach einem selbst verschuldeten Unfall machte die Frau die von ihr gezahlten Reparaturkosten als Betriebsausgaben geltend. Später erstattete die Kaskoversicherung die Kosten dem Ehemann. Die Zahlung behielt der Gatte, die Frau gab sie daher nicht als Betriebseinnahmen an. Das Finanzamt sah das anders – es setzte die Versicherungsleistungen als Betriebseinnahmen an.

Das Urteil: Beim Betriebsvermögen gilt „ganz oder gar nicht“

Das Finanzgericht (FG) Nürnberg gab dem Finanzamt recht: Schadenersatz- oder Versicherungsleistungen, die ein Unternehmen als Ausgleich für einen Schaden an einem Firmen-Kfz im Betriebsvermögen vereinnahmt, sind stets Betriebseinnahmen.

Dabei machten die Richter auch klar, wie Sonderfälle – wie zum Beispiel die teilweise private Nutzung und die private Versicherung – steuerlich zu behandeln sind:



Es kommt nicht darauf an, ob der Schaden während der betrieblichen oder der privaten Nutzung eintritt.

Aus dem Urteil



- Es kommt nicht darauf an, ob der Schaden während der betrieblichen oder der privaten Nutzung eintritt.
- Die Leistung der Versicherung kann nicht nach der Nutzungsquote in einen betrieblichen und einen privaten Teil aufgeteilt werden.
- Dass der Ehemann die Versicherung abgeschlossen und die Leistungen kassiert hat, spielt auch keine Rolle: Es handele sich um „eine Versiche-

rung für fremde Rechnung“, deren Leistungen dem Versicherten zusteht. Der Versicherungsnehmer ist daher verpflichtet, den an ihn gezahlten Betrag an den Versicherten weiterzuleiten.

- Dass die Frau das Geld nicht von ihrem Gatten eingefordert hatte, entspreche nicht dem Verhalten, dass unter fremden Dritten üblich sei. Folglich handele es sich um einen „Verzicht aus privaten Gründen“ und der sei steuerlich wie

eine Privatentnahme zu werten. Der Überschuss der Betriebseinnahmen über die -ausgaben wäre dann um den Wert der Forderung zu erhöhen.

- Fazit: Die Unternehmerin muss die Forderung als Betriebseinnahme behandeln, auch wenn kein Geld an den Betrieb geflossen sei. **JÖRG WIEBKING** ■

FG Nürnberg: Urteil vom 7. Dezember 2017, Az. 6 K 1148/16

Versandkosten zählen mit

Wer seinen Mitarbeitern steuerfreie Sachbezüge spendiert, sollte auf die Versandkosten achten.



Versandkosten zählen ab sofort mit bei der 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge.

Steuerfreie Sachbezüge darf jeder Arbeitgeber bis zu einer Grenze von 44 Euro monatlich gewähren. Das können Tankgutscheine sein, aber auch Einkaufsgutscheine oder andere Sachleistungen. Dabei sind allerdings eventuell anfallende Versandkosten zu berücksichtigen, hat aktuell der Bundesfinanzhof entschieden.

Der Fall: Ein Arbeitgeber hatte seinen Mitarbeitern erlaubt, sich monatlich Waren im Wert von maximal 43,99 Euro bei einem Online-Versand auszusuchen. Der Arbeitgeber bestellte dann die Waren und ließ sie den Mitarbeitern nach Hause liefern. Die dafür anfallende Versandkostenpauschale von 6 Euro pro Bestellung bezahlte

der Arbeitgeber ebenfalls. Das Finanzamt rechnete diese Gebühren zum Sachbezug hinzu, wodurch die Freigrenze von 44 Euro überschritten und die Leistungen lohnsteuerpflichtig wurden.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof (BFH) bestätigte die Entscheidung des Finanzamtes. Sind die Liefer- und Versandkosten

nicht im Endpreis enthalten und werden vom Arbeitgeber übernommen, so handelt es sich um einen geldwerten Vorteil aus der Lieferung „nach Hause“. Dieser sei bei der Berechnung der Freigrenze von 44 Euro zu berücksichtigen. **(JW)**

BFH: Urteil vom 6. Juni 2018, Az. VI R 32/16

Teilschuld bei Sturz

Nach einem Arbeitsunfall sitzt ein Dachdecker im Rollstuhl. Vor Gericht erstreitet er einen Schadensersatzanspruch – obwohl er selbst unvorsichtig war.

Nach dem Sturz eines Handwerkers hat das Oberlandesgericht (OLG) Hamm die Stadt Netphen sowie den verantwortlichen Ingenieur wegen der Verletzung ihrer Verkehrssicherungspflicht verurteilt.

Der Fall: Der Handwerker hatte Arbeiten auf einem Dach ausgeführt, auf dem sich eine beschädigte Lichtkuppel befand. Die war durch eine Plane abgedeckt. Bei der Arbeit stürzte der Mann auf dem Dach und fiel durch die Kuppel – achteinhalb Meter – in die Tiefe. Dabei zog er sich mehrere Frakturen zu. Jetzt ist er auf Gehhilfen beziehungsweise auf einen Rollstuhl angewiesen. Seinen Beruf kann er nicht mehr ausüben.

Das Urteil: Das OLG Hamm verurteilte die Stadt und den Ingenieur zu einem Schmer-

zensgeld von 50.000 Euro. Außerdem müssen sie für die bisher entstandenen immateriellen Schäden von rund 4.800 Euro aufkommen sowie monatlich einen Verdienstausfall von 2.200 Euro und einen Haushaltsführungsschaden von 100 Euro zahlen.

Diese Summen sind deutlich niedriger als die im erstinstanzlichen Urteil des Landgerichts Siegen. Grund dafür ist, dass die Richter dem Handwerker eine Teilschuld von 50 Prozent attestierten. Schließlich habe er sich nicht davon überzeugt, ob die erforderlichen Sicherheitsvorkehrungen getroffen worden seien. **(AML)**

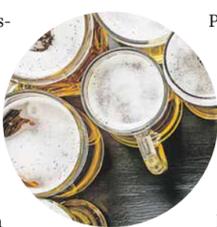
OLG Hamm: Urteil vom 7. September 2018, Az. 7 U 12/17

Absagen zählen steuerlich mit!

Die steuerfreie Grenze für eine Betriebsfeier liegt bei 110 Euro je Teilnehmer. Überraschendes Urteil: Auch Absagen können bei der Berechnung zählen!

Bei Betriebsfeiern und anderen Betriebsveranstaltungen bleiben Ausgaben des Arbeitgebers bis zu einem Betrag von 110 Euro steuerfrei. Bei Überschreiten der 110-Euro-Grenze handelt es sich um steuerpflichtigen Arbeitslohn. Dieser Steuerfreibetrag galt bisher pro Teilnehmer. Das Finanzgericht Köln hat nun anders entschieden: Wenn Teilnehmer kurzfristig vor der Veranstaltung absagen, so dürfe dies steuerlich nicht zu Lasten der verbleibenden Teilnehmer gehen.

Der Fall: Zu einer Weihnachtsfeier inklusive Kochkurs hatten sich zunächst 27 Mitarbeiter angemeldet, zwei sagten kurzfristig wieder ab. Dadurch änderte sich an den Gesamtkosten für die Feier nichts. Später kalkulierte der Arbeitgeber die Aufwendungen für die Lohnsteuer mit den 27 angemeldeten



Personen. Das Finanzamt forderte ihn auf, mit den tatsächlichlichen 25 Teilnehmern zu kalkulieren.

Das Urteil: Das Finanzgericht Köln entschied zugunsten des Arbeitgebers. Es sei nicht einsichtig, welche geldwerten Vorteile die Teilnehmer durch die Absage der Kollegen gehabt hätten. „Vielmehr fehlt es bei solchen reinen Leerkosten an der erforderlichen Bereicherung des Arbeitnehmers.“ Es handele sich lediglich um „vergeblichen Aufwand des Arbeitgebers für nicht in Anspruch genommene Leistungen“. **(Urteil vom 27. Juni 2018, Az. 3 K 870/17)**

Damit weicht das Finanzgericht von einer Anweisung des Bundesfinanzministeriums ab. Das letzte Wort hat der Bundesfinanzhof. Dort hat das Finanzamt Revision eingelegt **(Az. VI R 31/18). (JW)**

Foto: Artem Shadrin - stock.adobe.com

Überleben trotz Verluste?

Die Konjunktur brummt. Trotzdem gibt es Firmen, die seit Jahren Verluste verzeichnen. Betroffen sind oft Kleine.

6,8 Prozent der deutschen Unternehmen erwirtschafteten von 2014 bis 2016 durchgängig Verluste. Das ist das Ergebnis einer Studie von Creditreform. Damit bleibt ein nennenswerter Anteil der Unternehmen – trotz guter Konjunkturlage – ertragsschwach.

Allerdings gibt es deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen und der Unternehmensgröße:

- Überdurchschnittlich häufig fahren Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich dauerhaft Verluste ein. Dort erwirtschafteten 8,4 Prozent der Firmen drei Jahre in Folge Verluste.
- Anders sieht es im Baugewerbe

aus. Dort sind Betriebe, die drei Jahre in Folge keinen Gewinn erzielen, laut Creditreform eher eine Seltenheit. Lediglich 3,6 Prozent der Bauunternehmen waren zuletzt als chronisch ertragslos einzustufen. Im Vergleichszeitraum von 2008 bis 2010 waren es 4 Prozent.

- 12,8 Prozent der Kleinbetriebe mit einer Bilanzsumme von bis zu 2 Millionen Euro erwirtschafteten zuletzt mindestens drei Verlustjahre in Folge. Unternehmen, die auf lange Sicht Verluste schreiben, können sich in der Regel kaum am Markt halten. Die Creditreform geht allerdings davon aus,



dass der Marktberichtigungsprozess derzeit gestört ist. Als mögliche Ursachen nennt sie die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) sowie die günstigen Finanzierungsbedingungen. Die hätten Unternehmen das wirtschaftliche Überleben gesichert, die unter anderen Umständen aus dem Markt ausgeschieden wären. Dafür spreche, dass ertraglose Unternehmen im Verlaufe der Verlustphase ihre Verbindlichkeiten ausgeweitet und somit Fremdkapital aufgenommen hätten. **(AML)**



Das ist nicht nur einmal, sondern schon mehrfach passiert. Einmal waren sogar Kunden dabei.

Britta Rahe, Bäckerin aus Osnabrück

FACHKRAFT

Abwerbeversuche am Ladentisch

Die Konkurrenz will Ihre Mitarbeiter abwerben? Leider kein Einzelfall. Mit diesen Tipps kontern Sie richtig.

Die Verkäuferin staunte nicht schlecht: Statt Brot oder Kuchen zu verlangen, wollte der vermeintliche Kunde ihr einen neuen Job in einer anderen Bäckerei anbieten. Sie lehnte ab und informierte umgehend ihre Chefin Britta Rahe. „Das ist nicht nur einmal, sondern schon mehrfach passiert. Einmal waren sogar Kunden dabei“, sagt die Bäckerin aus Osnabrück. „Dass mit solchen Methoden vorgegangen wird, finde ich unmöglich.“

ligung? Doch auch hier müssen Sie aufpassen, dass es nicht unfair gegenüber anderen im Team wird. Eine Gehaltserhöhung sollten Sie begründen können, ohne auf den Wechselwunsch einzugehen. Sonst machen Sie sich erpressbar.

Tipp #7: Halten Sie die Tür für eine Rückkehr offen
Ihre Bleibeverhandlungen sind erfolglos geblieben? Dann halten

Sie die Tür für eine mögliche Rückkehr offen. „In einem Austrittsgespräch können Sie betonen, dass der Mitarbeiter zurückkommen kann, falls es im neuen Betrieb nicht so läuft wie gedacht“, meint die Expertin.

Bei Britta Rahe hatten die Abwerber übrigens keinen Erfolg. Ihre Mitarbeiterinnen fühlen sich wohl in ihrem Betrieb – und dann fruchtet auch keine noch so dreiste Ansprache. **KATHARINA WOLF**

Heiß begehrt: Reagieren Sie richtig, wenn jemand Ihre Mitarbeiterin weg-fischen will.



Wer wechseln will, darf wechseln – in Grenzen

Die Geschichte aus Osnabrück ist kein Einzelfall. Headhunter, Wechselprämie, Handgeld – Begriffe, die man eher mit Managern oder Fußballstars verbindet, sind mittlerweile auch im Handwerk geläufig. Doch wie reagieren Sie als Firmeninhaber am besten, wenn jemand Ihre Mitarbeiter abwerben will? Sibylle Stippler, Expertin im Kompetenzzentrum Fachkräftemangel beim Institut der deutschen Wirtschaft in Köln, betont, dass grundsätzlich das Abwerben von Mitarbeitern erlaubt ist. „In Deutschland gilt die freie Wahl des Arbeitsplatzes. Wer wechseln will, darf wechseln.“

Allerdings sind Grenzen gesetzt. Jemand, der Ihre Mitarbeiter an der Ladentheke anspricht, sollten Sie hinausbitten. „Machen Sie klar, dass Sie sich so etwas nicht bieten lassen“, empfiehlt Stippler. Auch Anrufe während der Dienstzeit können selbst auf dem Privathandy unzulässig sein, urteilte jetzt das Oberlandesgericht Frankfurt.

Doch egal, wie die Abwerber vorgehen – mit diesen sieben Tipps kann es Ihnen gelingen, Ihre Mitarbeiter zu halten.

Tipp #1: Nehmen Sie den Wechselwunsch ernst

Ihr Mitarbeiter kommt und berichtet von dem Abwerbeversuch eines anderen Unternehmens. Er will wechseln. „Nehmen Sie Ihren Mitarbeiter ernst und bieten Sie ihm ein Gespräch über seine Gründe an“, rät Sibylle Stippler. In diesem Gespräch sollten Sie herausfinden, warum Ihr Mitarbeiter zu einem anderen Betrieb wechseln will. Bekommt er mehr Geld? Gibt es mehr Urlaub, flexiblere Arbeitszeiten oder mehr Verantwortung? Lassen Sie sich berichten, was Ihrem Mitarbeiter bei Ihnen fehlt.

Tipp #2: Handeln Sie nicht unüberlegt

Oft ist der Grund für einen Wechsel, dass Ihr Mitarbeiter beim neuen Arbeitgeber mehr Geld in Aussicht hat. Hier sollten Sie nicht sofort in einen Gehaltspoker einsteigen, rät Sibylle Stippler. „Argumentieren Sie nicht sofort, machen Sie keine spontanen Zusagen, sondern signalisieren Sie, dass die Botschaft bei Ihnen angekommen ist.“ Auch wenn der Wechselwunsch nicht am Geld liegt, sollten Sie nicht sofort in die Diskussion einsteigen. Überlegen Sie sich in Ruhe, was Sie Ihrem Mitarbeiter bieten können.

Tipp #3: Bieten Sie Perspektiven

Wenn Sie wissen, warum jemand kündigen will, sind Sie schon einen wichtigen Schritt weiter. Nun liegt der Ball bei Ihnen. Können Sie auf die Gründe eingehen? „Suchen Sie erneut das Gespräch und bieten Sie Perspektiven“, sagt Sibylle Stippler. Zeigen Sie Ihrem Mitarbeiter, warum es sich lohnen kann, zu bleiben. Vielleicht möchte er mehr Verantwortung übernehmen oder sich weiterbilden? Auch Flexibilität der Arbeitszeiten oder die Urlaubsplanung können Themen sein.

Achtung: Versprechen Sie nichts, was Sie nicht halten können oder unfair gegenüber dem Rest des Teams ist. Sonst holen Sie sich den nächsten Konflikt in den Betrieb.

Tipp #4: Erklären Sie, wie Headhunter arbeiten

„Viele Menschen im Handwerk sind noch nie mit Headhuntern in Berührung gekommen und wissen nicht, wie sie arbeiten“, erklärt Sibylle Stippler. „Klären Sie Ihren Mitarbeiter sachlich und ruhig darüber auf, dass Headhunter kurzfristig arbeiten und Prämien bekommen.“ Und je häufiger gewechselt wird, desto mehr verdient der Vermittler.

Tipp #5: Fragen Sie nach dem neuen Betrieb

Ihr Mitarbeiter wurde direkt vom neuen Betrieb angesprochen? Dann fragen Sie – ohne Emotionen! – danach, wieviel er schon über den zukünftigen Arbeitgeber weiß. Auch anderswo ist nicht alles Zucker! Aber vermeiden Sie es, den neuen Betrieb schlecht zu reden – es würde auf taube Ohren stoßen.

„Empfehlen Sie Ihrem wechselwilligen Mitarbeiter eine Bedenkzeit, nachdem Sie mit ihm gesprochen haben“, rät Sibylle Stippler.

Tipp #6: Reden Sie über Geld

Sie haben intensiv mit Ihrem Mitarbeiter gesprochen und ihm Möglichkeiten aufgezeigt, wenn er bleibt? „In einem dritten Gespräch ist der Moment gekommen, über Geld zu sprechen“, sagt Sibylle Stippler. Können Sie mehr Gehalt bieten? Oder eine Gewinnbetei-

Fotos: Privat | Oliver Boehmer - blueedesign - adobe.stock.com

Wirtschaftswunder trifft Raumwunder.
Der neue Ford Transit Courier & Connect

Profis glauben für gewöhnlich nicht an Wunder – bis sie den neuen Ford Transit Courier und den neuen Ford Transit Connect live erlebt haben. Dann staunen sie über die Kraftstoffeffizienz und die niedrigen Betriebskosten sowie über die Agilität und das clevere Laderaumkonzept des neuen Ford Transit Courier. Apropos Laderaum: Hier sorgt der neue Ford Transit Connect in puncto Flexibilität für große Augen – in Kombination mit zahlreichen neuen Assistenzsystemen.

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Ford
Eine Idee weiter

Haftungsübernahme: Hier sind Innungsbetriebe im Vorteil!

Bei Materialfehlern können Handwerker auf die neue Mängelhaftung setzen – oder auf die direkte Haftungsübernahme der Hersteller. Von deren Vorteilen profitieren allerdings nur Innungsbetriebe.

Ob Haftungsübernahmevereinbarungen oder Materialgarantie – Instrumente wie diese gibt es im Handwerk schon lange. Hinter diesen Namen verbergen sich Vereinbarungen, die einige Verbände für ihre Mitglieder mit Herstellern getroffen haben. Das Ziel war, bestehende Gesetzeslücken bei der Gewährleistung zu schließen. Doch die hat der Gesetzgeber mit der Reform der kaufrechtlichen Mängelhaftung weitestgehend geschlossen: Denn seit Anfang 2018 haben Handwerker, die unwissentlich mangelhaftes Material verbauen, Anspruch auf den Ersatz der Ein- und Ausbaurkosten. Trotzdem gibt es sowohl die Haftungsübernahmevereinbarungen als auch die Materialgarantie noch. Haben sie noch eine Berechtigung?

„Das neue Recht hilft den Betrieben ungemein und führt dazu, die Lasten – in den Fällen, in denen mangelhaftes Material geliefert wurde – angemessener zu verteilen“, sagt Arnd Hefer, Vorsitzender des Fachbereichs Wirtschaft beim Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH). Die Abwicklung der Aus- und Einbaurkosten erfolge nach dem Kaufrecht konsequenterweise über die Vorhandlungsstufe, so Hefer. Und das ist in der Regel der Großhandel und nicht der Hersteller.

Anders sehen es die Haftungsübernahmevereinbarungen (HÜV) vor, die der ZVEH mit insgesamt 11 Unternehmen abgeschlossen hat. Danach können sich Betriebe bei Gewährleistungsproblemen direkt an den Hersteller wenden. „Der Weg ist häufig schneller, weil die Klärung direkt mit dem Hersteller erfolgen kann, der sein Produkt kennt und dessen Werkort das Bauteil mit dem Mangel verlassen hat“, meint Hefer. Das komme auch den Kunden zugute. Schließlich erspare die HÜV in diesen Fällen die Abwicklung über die gesamte Vertriebskette hinweg und die damit verbundenen Unsicherheiten, so der Vorsitzende des Fachbereichs Wirtschaft. Von dem



Haftungsübernahmevereinbarungen und Materialgarantie: Bei mangelhaftem Material können sich Innungsbetriebe direkt an den Hersteller wenden.

Verfahren profitieren allerdings nur Innungsbetriebe. Nicht-Innungsbetriebe müssen sich bei Produktmängeln somit zunächst an den Lieferanten wenden, wie es das neue Gesetz vorsieht.

Haftungsübernahmevereinbarungen schließen Regelungslücken

Das Instrument der Haftungsübernahmevereinbarungen (HÜV) gibt es auch im SHK-Handwerk. Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) hat entsprechende Verträge mit insgesamt 86 Herstellern geschlossen. Ebenso wie im Elektrohandwerk können sich Innungsbetriebe bei Gewährleistungsfällen direkt an den Hersteller wenden. Doch das ist nach Einschätzung von Henning Gandesbergen, Referent für Recht beim ZVSHK, nicht der einzige Vorteil. „Trotz der Gesetzesreform sind im Gewährleistungsrecht nicht alle Probleme gelöst“, sagt der

Syndikusanwalt. Kritisch werde es beispielsweise, wenn der Kauf des Materials und die Abnahme des Werks zeitlich weit auseinanderliegen, denn:

- Die Verjährungsfrist von Mängelansprüchen beginnt im Kaufvertrag bereits mit Lieferung der Kaufsache, im Werkvertrag erst mit der Abnahme.
- Treten Mängel auf, die auf ein fehlerhaftes Produkt zurückzuführen sind, können Betriebe den Lieferanten unter Umständen nicht mehr in Regress nehmen, wenn die Lieferung zeitlich deutlich vor Abnahme stattfindet und die Gewährleistung im Kaufvertrag bereits abgelau- fen ist.

„Diese Haftungsücke wird durch die HÜV mit den Herstellern geschlossen“, betont Gandesbergen. Auch deshalb sieht er trotz des neuen Gewährleistungsrechts weiterhin eine Relevanz für die Vereinbarung



Das neue Recht hilft den Betrieben und führt dazu, die Lasten angemessener zu verteilen.

Arnd Hefer,
ZVEH

mit den Herstellern. Und das geht offenbar nicht nur ihm so: „Pro Jahr bekommen wir etwa zwei bis drei Anfragen von Herstellern, die auch Interesse an einer HÜV haben“, berichtet der ZVSHK-Referent. Das zeige, dass die Vereinbarungen nach wie vor ein wichtiges Thema sind.

Materialgarantie: Keine Umkehr der Beweislast nach sechs Monaten

Weiter als die neue gesetzliche Regelung geht auch die sogenannte Materialgarantie. So heißt die Vereinbarung, die der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zugunsten der Innungsbetriebe mit Herstellern abgeschlossen hat. „Für alle Produktgruppen bestehen mittlerweile Materialgarantien, so dass diese bei der Materialauswahl durch die Betriebe berücksichtigt werden können“, sagt Josef Rühle, ZVDH-Geschäftsführer für den Bereich Technik. Auch er sieht trotz der Reform der kaufrechtlichen Mängelhaftung weiterhin eine Berechtigung für die Vereinbarungen mit den Herstellern. Als Grund nennt Rühle die Diskrepanz bei den Gewährleistungsfristen. Schließlich müssten Handwerker gegenüber ihren Kunden länger für Fehler geradestehen als die Lieferanten gegenüber den Handwerkern.

„Deshalb haben wir uns vor Jahren mit den Herstellern auf einen Rahmenvertrag geeinigt, der dieses Problem aus der Welt räumt“, sagt Rühle. Bei Produktfehlern betrage die Gewährleistung der Hersteller sechs Jahre. Doch das ist nicht der einzige Punkt, in dem die Materialgarantie über die gesetzlichen Vorgaben hinausgeht. „Die Materialgarantie beinhaltet die Aussetzung der Umkehr der Beweislast“, so der ZVDH-Geschäftsführer. Normalerweise greife nach sechs Monaten die Umkehr der Beweislast. Dann müssten Handwerker den Nachweis erbringen, dass ein Produkt bei Auslieferung nicht mangelfrei war. ANNA-MAJA LEUPOLD

Bürokratiekosten sinken kaum

Zwei Bürokratieentlastungsgesetze hat die Bundespolitik auf den Weg gebracht. Und seit 2012 gibt es den sogenannten Bürokratiekostenindex. Der soll die Erfolge beim Abbau der Bürokratiekosten aufzeigen. Doch die scheinen bescheiden auszufallen. Wie das Statistik-Portal Statista schreibt, sanken die Bürokratiekosten für Unternehmen seit Januar 2012 lediglich um 0,89 Punkte.

Im Handwerk klagen viele Unternehmer über den zunehmenden Papierkram. So zum Beispiel Frank Lefarth. Der Elektromeister aus dem sauerländischen Medebach hat sich deshalb mit Kollegen zusammenschlossen und die Initiative „Handwerk macht mobil“ ins Leben gerufen. Gemeinsam wollen sie sich gegen den bürokratischen Aufwand wehren. (AML)

Wettbewerb „Mein gutes Beispiel“

Betriebe, die Verantwortung übernehmen, sollen ausgezeichnet werden. Bewerbungen sind bis Ende Januar 2019 möglich.

Gesellschaftliches Engagement wollen die Partner dieses Wettbewerbs sichtbar machen. Dafür sucht die Bertelsmann Stiftung in Kooperation mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH), dem Verein Die jungen Unternehmer und dem Reinhard-Mohn-Institut für Unternehmensführung der Universität Witten/Herdecke Betriebe aus dem Handwerk. Vergeben werden in diesem Jahr Preise in diesen vier Kategorien:

- Engagierte Unternehmen (klein)
- Engagierte Unternehmen (groß): Betriebe, die mit Initiativen und Projekten über das Kerngeschäft hinaus einen gesellschaftlichen Mehrwert leisten.



Übernehmen bereits Verantwortung: Thomas Bröring (li.) und Federeck Warneke aus Vechta für ihren Azubi Ibrahim Bah.

- Engagiertes Handwerk: Unternehmen, die sich besonders stark in ihrer Region engagieren.
- Jung und innovativ: Start-ups, junge Gründer und Nachfolger, die neue Wege gehen und innovative Formen der Verantwortungsübernahme entwickeln.

Die Themen, mit denen sich Unterneh-

men bewerben können, sind vielfältig: Bildung und Ausbildung, Gesundheitsförderung der Mitarbeiter, Integration von Geflüchteten, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die Attraktivität einer Region, Inklusion von Menschen mit Behinderung. (RED)

Im Web: www.mein-gutes-beispiel.de

DSGVO-Abzocke per Fax

Die sogenannte DAZ Datenschutzauskunft-Zentrale hat im Oktober massenhaft Spam-Faxe – überwiegend an Gewerbetreibende – versandt, meldet die Bundesnetzagentur (BNetzA). Empfänger des Schreibens seien aufgefordert worden, ein Faxformblatt zu unterschreiben und zurückzusenden.

Offenbar machten sich die Betrüger die Verunsicherung durch die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) zunutze, denn laut BNetzA erweckte das Schreiben den Eindruck, dass zur Unterschrift eine gesetzliche Pflicht bestand, um den Anforderungen der DSGVO gerecht zu werden. Nur wer das Kleingedruckte las, bemerkte, dass man mit der Unterschrift einen Vertrag abschloss, der mit Kosten in Höhe von 1.494 Euro behaftet war.

Die Bundesnetzagentur hat dem Treiben nun einen Riegel vorgeschoben und die für den Betrug genutzte Fax-Rufnummer 00800 / 77 000 777 gesperrt. Bleibt das Restrisiko, dass die Betrugsmasche mit neuen Telefonnummern wiederbelebt wird. Daher sollten Sie unverlangt zugesandte Faxschreiben nie ungeprüft beantworten, rät die BNetzA. (RED)

Mindestlohn klettert 2019 auf 9,19 Euro

Der gesetzliche Mindestlohn steigt zum Jahreswechsel auf 9,19 Euro. Das hat die Bundesregierung beschlossen. In einem weiteren Schritt wird die Lohnuntergrenze zum 1. Januar 2020 auf 9,35 Euro brutto je Arbeitsstunde angehoben. Mit diesem Beschluss folgte das Kabinett dem Vorschlag der Mindestlohnkommission, die zur schrittweisen Erhöhung geraten hatte.

Der gesetzliche Mindestlohn wurde in Deutschland 2015 in Höhe von 8,50 Euro eingeführt. Nach dem Mindestlohngesetz entscheidet die Mindestlohnkommission alle zwei Jahre über die Höhe. Im Handwerk gelten abweichend vom gesetzlichen Mindestlohn teilweise höhere Branchenmindestlöhne.

Zuständig für die Kontrolle der Mindestlöhne ist die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS). Arbeitgeber, die sich bei der Vergütung ihrer Mitarbeiter nicht an die geltende Lohnuntergrenze halten, können nach Angaben der Bundesregierung mit einer Geldbuße von bis zu 500.000 Euro belangt werden. (AML)

Unternehmerfrauen im Handwerk positionieren sich neu

Neuwahlen des UFH-Bundesvorstandes und eine geplante Neuausrichtung sind die zentralen Themen auf dem Bundeskongress der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH).

Auf die kommenden drei Jahre schaut Heidi Kluth mit Spannung. Denn es wird sich strategisch einiges ändern bei den UFH. „Wir wollen den Verband inhaltlich neu aufstellen – ohne dabei die Wurzeln zu kappen“, sagt die 64-Jährige. Wichtig sei ihr ein Mix aus jüngeren und erfahrenen Frauen, die den Verband bei der Neuausrichtung begleiten. Kluth wurde auf dem UFH-Bundeskongress in Stuttgart Mitte Oktober im Amt der Bundesvorsitzenden bestätigt.

Die neue Generation von Frauen stehe bereit, sie hätten andere Vorstellungen und seien anders sozialisiert als viele ältere Mitglieder in den Arbeitskreisen, ist Kluth überzeugt.

„Von diesen jungen Frauen wollen und müssen wir, die UFH, die Heimat werden“, sagt sie.

Deshalb werde ab 2019 eine Arbeitsgruppe am neuen Leitbild des Verbandes arbeiten. Erste Ansätze sollen bereits auf der Frauenfachtagung auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München präsentiert werden.

Neu im Amt: Heike Trapp

Die neue Pressesprecherin des Verbandes ist Heike Trapp. Sie löst Margit Niedermaier ab. Trapp engagiert sich seit Jahren im UFH-Landesverband des Saarlandes. Die Kommunikation des Verbandes zu modernisieren und neue Kommunikationskanäle zu

erschließen, seien ihre obersten Ziele: „Schließlich sind in den sozialen Netzwerken auch die Frauen vertreten, die wir in unser Netzwerk integrieren wollen“, betont Trapp, die mit ihrem Mann einen Elektro-Anlagenbaubetrieb führt. Die Digitalisierung, die das Handwerk schon erfasst habe, auch für den Verband umzusetzen, sei ihre Aufgabe. Mit Freude werde sie die Entwicklung des neuen Leitbildes der UFH begleiten und nach außen kommunizieren.

Nicht mehr zur Wahl angetreten war Birgit Fröhlich. Als neue Schriftführerin wurde Beate Bliedtner aus Berlin gewählt. Gudrun Spottke aus Niedersachsen wurde in ihrem Amt als Kassenwartin bestätigt. (JA)

Im Amt bestätigt: Heidi Kluth bleibt UFH-Bundesvorsitzende.



Fotos: Martina Jahn

Frisch gewählt: Heike Trapp ist die neue Pressesprecherin.





Innovation
that excites



DIE SCHICKSTE WERKZEUGKISTE WEIT UND BREIT. **DER NISSAN NAVARA.**



Robust und zupackend – der NISSAN NAVARA legt sich schon auf dem Weg zum Job für Sie ins Zeug. Auf seiner großzügigen Ladefläche bringen Sie alles unter, was zum nächsten Auftrag mitmuss. Dabei verbindet er die enorme Leistungsstärke eines Pick-ups mit dem komfortablen Fahrverhalten eines Pkws. Gewohnt kraftvoll, überraschend intelligent. Und mit 5 Jahren Garantie* bis 160.000 km. **Mehr erfahren auf nissan-fleet.de**

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 6,9 bis 6,1; CO₂-Emissionen: kombiniert von 183,0 bis 159,0 g/km (Euro 6, Messverfahren gem. EU-Norm).

Abb. zeigt Sonderausstattung. *5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★ Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.



Lieber ohne Maske? Offenheit schafft Vertrauen. Doch zu privat sollte es nicht werden.

Wie „echt“ dürfen Sie im Beruf sein?

Offenheit und Echtheit sind wichtig, um eine Vertrauensbeziehung zu Kunden aufzubauen. Doch zu viel Privates kann schaden. Wie finden Sie den richtigen Weg zwischen beruflicher Rolle und persönlicher Offenheit?

Als Handwerker sind Sie auf eine gute Beziehung zu Ihren Kunden und Geschäftspartnern angewiesen. Doch wie weit sollte das Einbringen persönlicher Informationen und das echte Auftreten gehen? Der Oldenburger Kommunikations-Trainer und Coach Nikolaus Rohr und der Verkaufstrainer Ralf Armbrüster aus Blieskastel sagen, wie weit die Offenheit im Beruf gehen sollte.

Echtheit kommt besser an als Schauspielerei

Ralf Armbrüster hält wenig von starren Regeln zur Trennung von Berufs- und Privatleben. Denn: „Jede Begegnung ist anders. Es kommt auf Ihr Einfühlungsvermögen an.“ Er empfiehlt, Schauspielerei zu unterlassen. „Wenn Sie krampfhaft versuchen, sich zu verstellen, merkt Ihr Gegenüber das.“ Denn zu dem wörtlich gesagten Inhalt komme immer auch die Körpersprache. „Und die können Sie kaum dauerhaft kontrollieren.“

Deshalb rät der Kommunikations-Fachmann dazu, in sich selbst hineinzuhorchen. „Legen Sie für sich persönlich fest, welche privaten Details Sie zum Beispiel Kunden oder Geschäftspartnern offenbaren möchten. Was genau Sie erzählen, entscheiden Sie in Abhängigkeit von Ihrem Gegenüber.“

Um gezielt Privates einzubringen, gibt es eine weitere Möglichkeit, die Armbrüster beschreibt: „Erzählen Sie eine kleine private Geschichte über sich. Sie sollte Bezug zu Ihrem Handwerk haben und wahr sein. Damit öffnen Sie sich kontrolliert.“ Diese „Story“ habe darüber hinaus einen weiteren positiven Effekt: „Die Leute erinnern sich besser an Sie. Die Geschichte wird zu Ihrem persönlichen Markenzeichen.“

Ein bisschen Gefühl schafft Sympathie und Vertrauen

Manchmal gibt es Kunden und Geschäftspartner, mit denen Sie schlecht „warm“ werden. Armbrüster beschreibt einen solchen Typ: „Er spricht nur über Zahlen, Daten und Fakten. Persönliches lässt er bewusst außen vor.“ Für den Handwerker bestehe die Herausforderung darin, auf dezente Weise etwas mehr Gefühl und persönlichen Austausch zu erwirken. „Fragen Sie den Kunden zum Beispiel, was ihm bei der Auftragsbefreiung wichtig ist und worauf er Wert legt.“

Die meisten Menschen würden sich durch die Frage nach ihrer Meinung und ihren Wünschen mehr öffnen. „Dann können Sie den Kunden besser verstehen und sich mit Ihren Arbeitsschwerpunkten auf ihn einstellen.“ Dadurch entstehe Vertrauen auf der Seite des anderen nach dem Motto: „Endlich mal ein Handwerker, der wirklich versteht, was ich will.“

Vorsicht bei starken Gefühlen

Bei bestimmten Themen lauern besondere Gefahren, zu viel Privates von sich zu verraten. Der Kommunikationstrainer Nikolaus Rohr sagt: „Wer in einer hitzigen Grundsatz-Diskussion seine innersten Gefühle und Überzeugungen darlegt, kann im Umgang



In hitzigen Grundsatzdiskussionen sollte man seine innersten Gefühle lieber nicht offenlegen.

Nikolaus Rohr, Kommunikations-Trainer und Coach

mit Kunden und Geschäftspartnern nur verlieren.“ Der Trainer hält es für besser, solche Inhalte zu vermeiden. „Wenn Ihr Gegenüber politische oder religiöse Themen anschnittdet, lenken Sie die Diskussion besser in andere Gefilde.“

Eine wackelige eigene Gefühlslage ist ebenfalls ungünstig für die Auftragsabwicklung. Rohr nennt das Beispiel eines Trauerfalls. „Wenn Sie sehr aufgewühlt sind, bricht der Kummer vielleicht im Umgang mit einem Kunden hervor. Selbst wenn er Verständnis für Ihren Schmerz hat, wird die Beziehung unnötig belastet.“ Es sei besser, entweder die Situation mit einer Erklärung wie „Ich muss mich beruhigen und bin in 20 Minuten wieder da“ zu verlassen – oder auch, sich ein paar Tage komplett freizunehmen.

Zuhören ist besser als mitteilen

Es kann auch andersherum sein: Ihr Kunde überrascht Sie plötzlich mit privaten Informationen, die Sie nicht einmal Ihrem besten Kumpel erzählen würden. Je nachdem, in welche Richtung das Gespräch geht, ist eine flexible Reaktion gefragt. Rohr nennt als Beispiel einen Kunden, der wegen eines externen Vorfalls aufgewühlt ist und seinen Gefühlen freien Lauf lässt. „Wenn Sie ihn in dieser Situation abblocken, kann das sehr verletzend sein.“

Es sei besser, dem Gegenüber aktiv zuzuhören und gegebenenfalls W-Fragen zu stellen. Diese sind Wer ...? Was ...? Wann ...? Wie ...? usw. Nikolaus Rohr: „Sie erkundigen sich damit nach genaueren Hintergründen des Erlebnisses.“ Der Kunde könne sich dann eine Weile lang aussprechen. Doch dann sei es wichtig, das Gespräch wieder zurück zum Auftrag zu führen. Durch diese Vorgehensweise wird dem Kunden Wertschätzung entgegengebracht und ein respektvoller Mittelweg gewählt.

Und so funktioniert laut Rohr das Umlenken: „Bedanken Sie sich für die Offenheit und das Vertrauen des Kunden. Dann solle der Handwerker das Gespräch zurück auf die Sachebene führen. Geeignet sei ein Satz wie „Ich benötige jetzt noch einige Informationen von Ihnen zu ...“. Mit hoher Wahrscheinlichkeit lenke der Kunde dann seine Aufmerksamkeit wieder auf den eigentlichen Anlass des Zusammentreffens. „Und Ihre Beziehung bleibt auf diese Weise weiter positiv.“ **BIRGIT LUTZER**

Anzeige

Was ist Ihr persönlicher FREiraum?

Die Zeit mit der Familie nach einem langen Arbeitstag, das selbst eingerichtete Nähzimmer, in dem man kreativ werden kann oder die eigenen vier Wände – jeder braucht Raum, um sich frei entfalten und entspannen zu können. **Einige unserer Kunden haben uns einen Einblick in ihren persönlichen Freiraum gegeben:**



Waldemar (53) Metallbauer

Sonntage sind mein persönlicher FREiraum. Warum? Ganz einfach: Sonntage sind Ruhetage. Da kann ich meine Zeit völlig frei gestalten – meistens mit meiner Familie. Oder anders gesagt: Alles tun, außer arbeiten.



Stephan (32) Betriebselektriker

Mein persönlicher FREiraum ist mein Zuhause, genauer gesagt mein eigenes Spielzimmer. Da steht meine Playstation, Lego, - einfach alles, was Männerherzen höher schlagen lässt.



Grit (36) Friseurin

Meine Familie schafft mir meinen FREiraum: Ob bei Ausflügen in der Natur, auf dem Spielplatz um die Ecke oder Zuhause. Solange ich Zeit mit meiner Familie verbringen kann, fühle ich mich frei und glücklich.

Die eigene Immobilie einfach bausparen.

Die eigenen vier Wände geben Ihren Ideen einfach mehr Raum – und den Traum von Unabhängigkeit können Sie sich ganz einfach bausparen. Ob kleine Sparraten, lange Darlehenslaufzeiten oder niedrige Zins und Tilgungsraten – das FREiraum-Bausparkonto bietet Kunden gerade für die aktuelle Niedrigzinsphase alle Optionen.

Sichern Sie sich die Vorteile des FREiraum Bausparkontos:

- ✓ Darlehensanspruch bis zu 70 Prozent der Bausparsumme
- ✓ dauerhaft zinsgünstige Bauspardarlehen
- ✓ Einbindung vermögenswirksamer Leistungen und staatlicher Förderung jederzeit möglich
- ✓ Guthabenverzinsung von 0,5 % p.a.
- ✓ staatliche Förderung bei Berechtigung
- ✓ Testsieger bei FOCUS Money 2018

Sie wollen mehr über FREiraum erfahren?

Rufen Sie uns an unter 040 4124-7128

oder besuchen Sie uns auf www.si-bausparen.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



Fotos: Michael Mayer | Cherrys - stock.adobe.com

Wer sich von seinen Mitbewerbern abhebt, ist für Kunden leichter zu finden. Doch wie erkennt man die Stärken des Betriebes und stellt sie heraus? Besinnen Sie sich auf Ihr Können und auf das, was Ihnen Spaß macht. Wir zeigen Ihnen, wie's geht.

Als kleiner Handwerksbetrieb kann man leicht in der Masse verschwinden. Wer anbietet, was alle können, hat es schwerer, Kunden zu finden, die zu ihm passen. Die Folge: Aufträge, die keinen Spaß machen, Kunden, die versuchen, den Preis zu drücken. Vielleicht liefert man gar schlechtere Arbeit ab, weil die Projekte nicht zu den Stärken des Betriebes passen. Doch wie kann man das ändern, ohne viel Zeit und Geld in teures Marketing zu investieren? Positionierung lautet des Schlüsselwort.

1. Schritt: Besinnen Sie sich auf Ihre Stärken

Welche Arbeiten gehen Ihnen besonders gut von der Hand? Was macht Ihnen viel Spaß? Wofür sind Sie bekannt? Und wofür möchten Sie bekannt sein? „Das sind die Kernfragen, die am Anfang eines Positionierungsprozesses stehen“, sagt Oliver Bornemann, Experte für Positionierung und Differenzierung, der schon viele Handwerksbetriebe beraten hat. „Meistens wissen die Inhaber sehr genau, was sie gerne machen und für was sie bekannt sein wollen – oft fehlt Ihnen die Zeit, sich darum zu kümmern.“ Dabei sei Positionierung auch für kleine Betriebe sehr wichtig: „Durch eine Positionierung wissen die Menschen, wofür ich stehe. Wenn ich das anbiete, was alle machen, bin ich austauschbar. Und noch schlimmer: Ich werde über den Preis verglichen.“

2. Schritt: Fragen Sie Ihre Kunden

Um herauszufinden, wofür Ihr Betrieb bekannt ist, befragen Sie am besten Ihre Kunden, rät Oliver Bornemann. Er gibt seinen Beratungskunden konkrete Fragen an die Hand:

- Was ist Ihnen bei der Auftragsvergabe wichtig?
 - Was war der wichtigste Grund, sich an uns zu wenden?
 - Was machen wir besonders gut, das Sie bei einem anderen nicht bekommen?
 - Was möchten Sie gerne gelöst haben, das Sie immer mal wieder frustriert, weil es bisher noch niemand hinbekommt?
 - Was wollen Sie durch die Zusammenarbeit mit uns erreichen?
- „Das ist leider das, was viele Handwerksmeister nicht so gerne machen“, so Bornemann. „Sie wollen am liebsten über das Projekt sprechen und nur ungern über sich selbst. Doch wer hier über seinen Schatten springt, ist seinen Wettbewerbern immer einen Schritt voraus.“

3. Schritt: Konzentrieren Sie sich auf das, wofür Sie bekannt sein wollen

Eine Befragung der Kunden bietet ein gutes Bild, wofür der Betrieb bekannt ist. Aber ist es auch das, wofür Sie bekannt sein wollen? Falls ja, alles gut, machen Sie weiter so. Falls nein, müssen Sie aktiv werden. „Dann muss das Unternehmen bewusst etwas gestalten, für das es bekannt sein will“, rät Bornemann. Hilfe gibt es bei externen Experten. „Die größte Herausforderung ist, sich die Zeit zu nehmen, regelmäßig an der Positionierung zu arbeiten. Dass geht natürlich mit einem externen Spezialisten, der den Inhaber durch den Prozess begleitet, um einiges besser.“

4. Schritt: Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter mit ins Boot

Eins ist klar: Wenn Sie sich positionieren und Ihre Mitarbeiter ziehen nicht mit, kann es nicht klappen. „Im Prozess müssen die Mitarbeiter mit ins Boot“, betont Bornemann. Kommunikation lautet hier das Schlüsselwort. Das heißt, Sie müssen bereit sein, jede Woche oder alle zwei Wochen, eine Stunde mit Ihren Leuten ein Meeting zu machen und zu erklären:

- warum die Positionierung wichtig ist,
 - welche Positionierung angestrebt wird,
 - Fragen der Mitarbeiter zu klären,
 - Anregungen und Ideen mitzunehmen.
- „Alles das, was wir Menschen mitentwickelt haben, können wir nicht mehr ablehnen“, ist Bornemann überzeugt. Und wer gut positioniert ist, zieht automatisch die Mitarbeiter an, die dazu passen.

5. Schritt: Gewinnen Sie die Kunden, die Sie wirklich wollen

Wenn Sie geklärt haben, wofür Ihr Unternehmen stehen soll, bleibt die Frage, ob Sie nicht auch Kunden verlieren, wenn Sie sich positionieren. „Dahinter steht die Sorge, nicht genug Aufträge zu bekommen, wenn ich mich spezialisier“, sagt Oliver Bornemann. Doch das Gegenteil sei der Fall: „Erstens muss ich ja im Positionierungsprozess keine Projekte von Stammkunden ablehnen. Und zweitens: Wenn Sie ein juristisches Problem haben – gehen Sie zum Anwalt um die Ecke oder zu dem, von

dem bekannt ist, dass er solche Fälle schon häufig erfolgreich bearbeitet hat?“, fragt Bornemann.

Außerdem: „Wie viele Angebote haben Sie schon vergeblich geschrieben? Das ist Zeit, die Sie zukünftig anders einsetzen könnten.“ Er sieht vielmehr Chancen: „Was wäre, wenn zu einem großen Teil nur noch die Kunden anfragen würden, mit denen ich gerne zusammenarbeiten möchte? Die meine Preise bezahlen, ohne zu feilschen? Für die ich Projekte machen kann, die mir und meinen Mitarbeitern Spaß machen? Mit einer gelungenen Positionierung ist das möglich.“ **KATHARINA WOLF**



Schnell und zuverlässig

Wie kann man sich als kleiner Betrieb von anderen positiv abheben? Malermeister Michael Mayer setzt auf standardisierte Abläufe und Digitalisierung.

Was machen Sie anders als andere?

» **Michael Mayer:** Bei uns erreichen Sie immer jemanden, entweder meine Frau oder mich. Wenn Sie ein Angebot wollen, klären wir mithilfe vorbereiteter Fragen erstmals die wichtigsten Fakten. Auch wenn Sie online ein Angebot anfordern, werden die gleichen Dinge abgefragt. Dann bekommen Sie innerhalb von 48 Stunden ein Angebot oder einen ersten Termin, für den ich gut vorbereitet bin. Die Kunden haben sehr positiv darauf reagiert. Viele Anfragen bekomme ich mittlerweile über Social Media, wie Facebook.

Wo setzen Sie sonst noch auf Standards?

» **Mayer:** Wir haben im Büro einen Workflow, also feste Arbeitsabläufe, mit einem Software-Tool festgelegt. Der Kunde läuft durch die einzelnen Arbeitsschritte, vom ersten Telefonat bis zur Rechnungsstellung. Früher wurde zum Beispiel schnell vergessen, dass ein Kunde, der eine Anzahlung leistet, schon beim ersten Termin eine Rechnung braucht. Das kann jetzt nicht mehr passieren. Die Kollegen auf der Baustelle haben ein Tablet und können genau sehen, welche Leistungen im Angebot stehen und diese Schritt für Schritt abarbeiten. Ausgedruckt dient diese Liste auch dem Kunden zur Abnahme.

Wo können Probleme liegen?

» **Mayer:** Bei unserem Konzept brauchen sie natürlich Leute, die selbstständig arbeiten. Sonst geht es nicht. Und diese Leute zu finden, war nicht ganz einfach.

Und wo liegen die Vorteile?

» **Mayer:** Unser Vorgehen erleichtert die Arbeitsabläufe, das spart viel Zeit. So bekommen Sie bei uns auch kurzfristig einen Termin und die Kunden sind zufrieden. (KW)



BITTE NICHT NACHAHMEN.

FIATPROFESSIONAL.DE

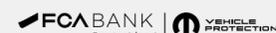
UND PROFIS WIE SIE



DEN FIAT TALENTO ALS EASY ANGEBOT AB 15.990 €¹

ODER FÜR 198 € IM MONAT LEASEN²

¹ UPE des Herstellers i. H. v. 23.430,00 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. 7.440,00 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Talento Kastenwagen Business LH1 1.6 MultiJet 70 kW (95 PS) (Version 296.10A.0). Nachlass, keine Barzahlung.
² Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74074 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Fiat Talento Kastenwagen Business LH1 1.6 MultiJet 70 kW (95 PS) (Version 296.10A.0) zzgl. Überführungskosten und MwSt.: 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtleistung, 198,00 € Monatsrate (exkl. MwSt.) inkl. GAP-Versicherung, ohne Leasinganzahlung.
³ 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex“ auf bis zu 250.000 km Gesamtleistung und um das 5. Fahrzeugjahr erweiterbar.
 Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 31.12.2018. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen.
 Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



Nie wieder Chaos!



Fotos: David Rosenzweig | Michaela Rofeld - stock.adobe.com

Ordnung auf dem Schreibtisch? Die bleibt im Tagesgeschäft oft auf der Strecke. Hier die besten Tipps, um mit wenig Aufwand mehr Ordnung zu halten.

Der Gedanke „Das räume ich später weg“, ist in vielen Betrieben verbreitet. Und so füllt sich der Schreibtisch immer mehr mit Gegenständen, die eigentlich an einen anderen Platz gehören. Das muss nicht sein! Zwei Ordnungsspezialistinnen zeigen, mit welchen einfachen Maßnahmen Sie sofort eine Verbesserung erzielen können. Denn der Schreibtisch ist ebenso wichtig wie Ihre Werkbank.

1. Ein ordentlicher Schreibtisch fördert konzentriertes Arbeiten

Angelika Welzel unterstützt Firmen bei der Büroorganisation. Dazu gehört auch der Schreibtisch. Sie betont, dass dieser so wichtig ist wie die Werkbank im Handwerksbetrieb: „Sie müssen Angebote und Rechnungen schreiben, Montageberichte erstellen oder ablegen und vieles mehr. Geld wird auch im

Büro verdient.“ Je mehr Chaos rundherum wäre, desto länger dauerten solche Arbeiten neben dem eigentlichen Tagesgeschäft.

Wenn Sie eine Rechnung schreiben möchten und die Stundenzettel erst mühsam suchen müssen, gibt es unnötige Verzögerungen. „Die dadurch verschwendete Zeit können Sie besser für anderes nutzen“, gibt Welzel zu bedenken. Sie fügt hinzu: „Eine Studie hat ergeben, dass jeder Firmen-Mitarbeiter rund eine Stunde Zeit pro Tag mit Suchen verbringt. Das ist eine ungeheure und noch dazu teure Verschwendung!“

2. Beim Aufräumen ist Routine besser als Spontan-Aktionen

Auch Ordnungs-Expertin Ursula Kittner ist der Meinung, dass das Verschieben des Aufräumens produktiver Tätigkeit im Wege steht. „Die Hemmschwelle wird immer größer, sich dem Ordnungsproblem

zu widmen.“ Doch irgendwann kommt der Punkt, an dem Sie aufräumen müssen. Kittner empfiehlt dafür einen freien Tag. „Dann werden Sie nicht von anderen Anforderungen abgelenkt.“ Sie rät dazu, erst mit einfachen Dingen anzufangen, die sich schnell ordnen lassen. „Dann haben Sie sofort ein Erfolgserlebnis“, sagt sie.

Wer sich regelmäßig um das Aufräumen von Schreibtisch und Büro kümmert, spart dadurch Zeit und Aufwand. „Sie denken nicht mehr darüber nach, ob Sie aufräumen sollen oder nicht. Denn es ist klar, dass Sie es zu einer bestimmten Zeit tun.“ Sobald ein Verhalten zur normalen Gewohnheit wird, sinkt der Energieaufwand dafür.

Kittner empfiehlt, nach der Herstellung einer Grundordnung jeden Tag fünf Minuten vor Feierabend für das Aufräumen des Schreibtisches einzuplanen. „Dann kommen Sie morgens an einen ordent-



Müssen Sie sich den Weg zum Computer freischaufeln, sinkt die Motivation in den Keller.

Ursula Kittner,
Ordnungs-Expertin

lichen, übersichtlichen Arbeitsplatz und können sofort loslegen. Müssen Sie sich erst mal den Weg zum Computer freischaufeln, sinkt die Motivation schnell in den Keller.“

3. Schaffen Sie feste Plätze für alle Büro-Gegenstände

Statt alles irgendwo hinzuräumen, ist es besser, vorher über den besten Platz nachzudenken. Deshalb ist es wichtig, die Abläufe und Arbeits-Prozesse im Büro gedanklich durchzugehen. „Wenn Sie wissen, was im Lauf der Auftragsabwicklung wohin wandert, können Sie alles entsprechend arrangieren.“ Welzel nennt eine Grundregel: Das, was Sie oft benötigen, sollte in Griffnähe stehen. Seltener benötigte Utensilien können auch in Schubladen oder ein paar Schritte entfernt verstaut werden.

Dass auch scheinbare Kleinigkeiten viel Zeit kosten können, erklärt Welzel am Beispiel „Kugelschreiber“. „Jeder hat einen Lieblingstift. Der sollte ganz zentral untergebracht sein.“ Ist ein Kugelschreiber leer, gehört er in den Mülleimer oder muss sofort mit einer Ersatzmine bestückt werden. Welzel: „Sonst greifen Sie immer wieder zu dem untauglichen Schreibwerkzeug und legen es beiseite. Die dadurch verlorene Zeit sollten Sie spaßeshalber mal zusammenrechnen!“

4. Ihre Ordnungssysteme müssen zu Ihnen passen!

Eine Standardregel, welche Ablagekörbe, Ordner, Klarsichthüllen und Ähnliches für jeden Betrieb am besten sind, gibt es nicht. Dennoch nennt Kittner zwei Faustregeln, die Sie bei der Auswahl und im Umgang damit befolgen können.

- **Ablage:** Sie warnt vor versteckten, undurchsichtigen Ablagesystemen wie Hängeregistern. „Sicher gibt es Mitarbeiter, die gut damit umgehen können. Doch ein unsichtbarer Inhalt, der selten genutzt wird, gerät schnell in Vergessenheit.“ Besser ist also laut Kittner etwas Durchsichtiges. „Ob Sie unterschiedlich farbige Klarsichthüllen, Ablagekörbchen oder Mappen nehmen, müssen Sie selbst entscheiden.“
- **Beschriftung:** Zur Beschriftung von Ordnern, Plastikkörbchen, Schubladen und Regalen sagt sie: „Es muss etwas Einfaches und Konkretes sein.“ Von allgemeinen Inhalts-Bezeichnungen wie „Sonstiges“ rät sie ab. „Das kann alles oder nichts sein.“ Sie empfiehlt, für aktuelle und dringende Vorgänge eine passend beschriftete Extra-Ablage zu schaffen. Wenn sich Belegschaftsmitglieder besser Bilder als Wörter merken können, dürfen auch Symbole und Farben verwendet werden. **BIRGIT LUTZER**

BGM bindet Mitarbeiter

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) stärkt die Mitarbeiterzufriedenheit und senkt die Krankheitstage. Was viele Arbeitgeber schon lange wissen, belegt jetzt eine Studie. Die Machtfit Gesundheitsplattform hat mehr als 1.500 Nutzer ihrer Angebote befragt.

Ergebnis der Studie: Arbeitnehmer, die am BGM teilnehmen,

- interessieren sich mehr für Gesundheitsthemen und gesunde Ernährung,
- fühlen sich besser und treiben mehr Sport.

Außerdem signalisiert das BGM der Studie zufolge Wertschätzung und bindet Mitarbeiter.

„Unternehmen spüren vermehrt, dass sie sich als Arbeitgeber von der Masse absetzen müssen“, kommentiert Philippe Bopp das Ergebnis. Der Geschäftsführer der Machtfit GmbH betont: Betriebliches Gesundheitsmanagement sollte einen viel strategischeren Stellenwert erhalten. (JA)

Krank nach Streit mit dem Chef: Wer zahlt?

Kurz nach dem Streit mit seinem Chef meldet sich ein Mitarbeiter krank und legt ein Attest vor. Trotzdem verweigert der Arbeitgeber die Entgeltfortzahlung. Zu Recht?

Der Fall: Ein Streit zwischen Mitarbeiter und Chef eskaliert – der Vorgesetzte wirft mit einem Pappbecher um sich. Wenig später verlässt der Arbeitnehmer seinen Arbeitsplatz. Wegen Atemproblemen und leichten Schweißausbrüchen geht er zum Arzt, der ihn für mehrere Tage krankschreibt. Trotz Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung verweigert der Arbeitgeber die Entgeltfortzahlung, da er den Beweiswert des Attests anzweifelt. Schließlich habe der Mitarbeiter drei Stunden gearbeitet, bevor er sich für den ganzen Tag habe krankschreiben lassen.

Das Urteil: Dem Arbeitnehmer steht die geforderte Entgeltfortzahlung zu, entschied das Landesarbeitsgericht (LAG) Köln. Diesen Anspruch leiteten die Richter aus dem Entgeltfortzahlungsgesetz (EFZG) ab. Hinzu komme die volle Vergütung für den



Foto: Bernd Lettner - Fotolia.com

gesamten Tag, an dem der Mann erkrankt sei. Denn das sei „seit eh und je“ bestehende betriebliche Praxis.

In der Urteilsbegründung stützten sich die Richter auf die ständige Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts. Demnach kommt einer ordnungsgemäß ausgestellten Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ein hoher Beweiswert zu. Wer eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nicht gegen sich gelten lassen

will, müsse die behauptete krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit deshalb ernsthaft in Zweifel ziehen, so das LAG Köln. Das sei dem Arbeitgeber mit seiner Argumentation nicht gelungen. Schließlich sei es nicht ungewöhnlich, dass eine Arbeitsunfähigkeit erst im Laufe des Arbeitstages eintritt.

LAG Köln: Urteil vom 12. Januar 2018, Az. 4 Sa 290/17

Womit Sie bei ihren Mitarbeitern punkten

Faire und gleiche Behandlung – das ist der wichtigste Faktor, mit dem Sie als Arbeitgeber bei Ihren Mitarbeitern ein Gefühl der Zugehörigkeit schaffen können. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage, die You Gov im Auftrag des Netzwerks LinkedIn durchgeführt hat.

So fühlen sich Mitarbeiter besonders zugehörig:

- Für mehr als die Hälfte der insgesamt 2.040 befragten Personen war der Faktor „Fairness“ am wichtigsten – er landete mit einem Anteil von 58 Prozent der Stimmen auf Platz eins der Top-Faktoren für die Mitarbeiterbindung.
- 16 Prozent entschieden sich für eine „allzeit offene und ehrliche Kommunikation“ als wichtigsten Faktor.
- Eine „hervorragende Mitarbeiterbindung“ war für 11 Prozent der Befragten am wichtigsten.
- Und 4 Prozent der Umfrageteilnehmer legten am meisten Wert auf die Haltung ihres Unternehmens zu gesellschaftlichen Themen. (AML)

MARKTPLATZ

BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
Dreiseitenkipper
EG-typisiert

• Befestigungspunkte alle 10cm
• Mehr Ladefläche
• patentiertes Zurrsystem
TOPZURR® 21
BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
D-74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. +49 (0) 79 44 63-0 Fax +49 (0) 79 44 63-30
info@barthau.de www.barthau.de

Ankäufe

Suchen ständig gebrauchte
SCHREINEREIMASCHINEN
auch komplette Betriebsauflösungen
MSH-nrw GmbH • Tel. 02306 941485
info@msh-nrw.de • www.msh-nrw.de

Verkäufe

Treppenstufen-Becker
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage - dort finden Sie unsere Preisliste!
Tel. 05223 188767
www.treppenstufen-becker.de

Geschäftsverbindungen

Neue Herausforderung oder 2. Standbein?
„HOLTIKON“ Reparaturservice und Kundendienst für
Fenster, Türen, Rollläden usw. mit Festpreissystem
Gesucht werden zuverlässige
Lizenzpartner in Ballungsregionen
030-65777424 + www.holtikon.de/anzeige/ndh

Hallen-/Gewerbekbau

MB BLOMS
STAHLBAU + LAGERTECHNIK
Am Zirkel 95 | 49151 Werthe
TEL 05551 46151-0 | www.mb-bloms.de

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl!
JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau
T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 | 49696 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

Eilige Anzeigenaufträge:
Telefon 0511 8550 2484

Rechts- und Steuerberatung

ZURÜCK in die GKV auch mit über 55 Jahren
www.mit-55-wieder-gkv.de
☎ 0041 - 44 - 3 08 39 92

Disponieren Sie rechtzeitig!

Unterricht

Sachverständiger
Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau- KFZ- EDV-
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen/Verbandsprüfung
modal Sachverständigen-Ausbildungszentrum
Tel. 02153 / 40984-0 Fax 02153 / 40984-9
www.modal.de

SDH®
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie auf www.sdh-online.de
Wir beraten Sie gerne unter 089-921300530.

Information der Mitarbeiter im Mittelpunkt

Wer Fachkräfte beschäftigt, will sie halten. Ein Mittel: gut organisierte Arbeit. Der Malerbetrieb Tiesmeyer hat damit positive Erfahrungen gemacht.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen haben Schwierigkeiten, neue Fachkräfte zu finden. Ein Grund für Unternehmen, für gute Stimmung in der Belegschaft zu sorgen. Ein wichtiger Punkt: Klare und transparente Arbeitsabläufe. Das haben auch die Tiesmeyers in ihrem Malerbetrieb in Georgsmarienhütte erlebt.

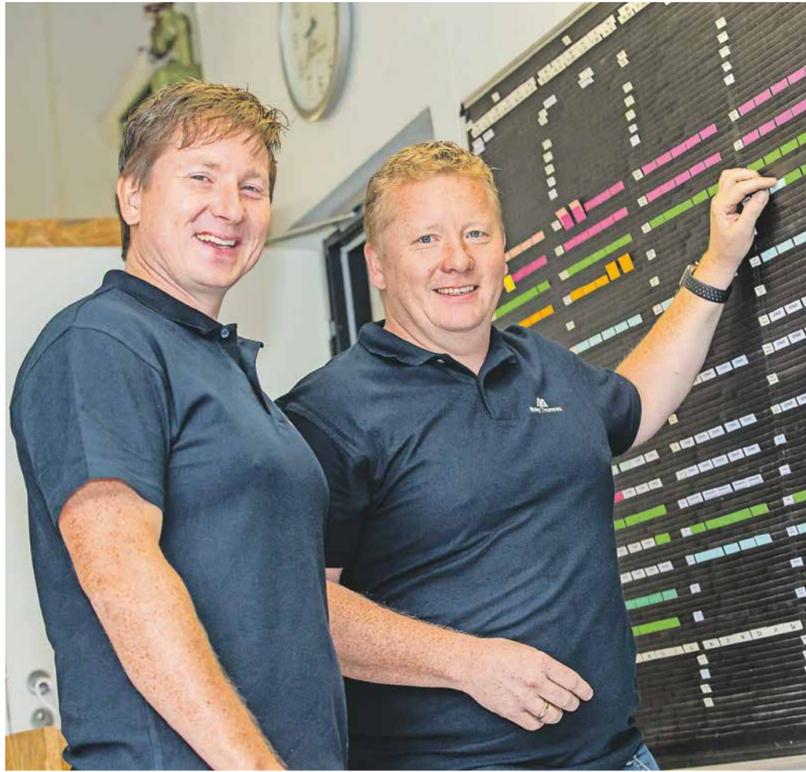
„Unser Unternehmen wurde 1971 von meinem Vater gegründet“, berichtet Thomas Tiesmeyer. Er teilt sich seit 2008 die Führung des Betriebes mit seinem Bruder Christoph. „Meine Eltern haben die Firma in einer klassischen Handwerkskategorie geführt.“ Doch der Betrieb wuchs, die Aufgaben wurden komplexer. 16 Mitarbeiter beschäftigt der Familienbetrieb heute.

„Wir brauchten gut organisierte Prozesse“, sagt Thomas Tiesmeyer. Um alle Mitarbeiter einzubeziehen, begannen die Brüder mit einer Befragung. „Wir wollten wissen, wo es am meisten drückt.“ Dabei stellte sich unter anderem heraus: Es gab zu wenig Firmenfahrzeuge. „Weil alle das monierten, haben wir das geändert und ein weiteres Auto angeschafft“, berichtet Tiesmeyer.

Die Planung zog vom Büro in die Werkstatt

Doch es ging nicht nur um Ausstattung, es wurden auch neue Strukturen eingeführt. „Im Mittelpunkt stand die Information der Mitarbeiter“, so Tiesmeyer. Nun gibt es eine monatliche Mitarbeiterbesprechung, in der die Tops und Flops des Monats besprochen, Planungen angepasst, Ideen und Verbesserungsvorschläge diskutiert werden. „Außerdem haben wir die Planung von innen nach außen gedreht“, beschreibt Tiesmeyer. Sie zog vom Büro in die Werkstatt. Dort hängt nun eine riesige Stecktafel, auf der jeder Mitarbeiter und jedes Projekt verzeichnet sind. Jeder weiß, welcher Baustelle er zugeordnet ist und wer verantwortlich ist. Außerdem ersichtlich: Wer ist wann im Urlaub, wer ist krank. „Am Donnerstag machen wir die Feinplanung für die kommende Woche. So weiß jeder, was ihn erwartet. Falls etwas nicht passt, können wir am Freitag noch Änderungen vornehmen“, erklärt Thomas Tiesmeyer. Verschiebende Projekte, die plötzlich aufpoppen, oder Urlaubsstau am Jahresende gibt es seitdem nicht mehr.

Doch auch die schnelle Kommunikation ist wichtig für ein Unternehmen, das seine Arbeit auf den verschiedenen Baustellen nicht immer kontinuierlich erledigen kann, sondern auf andere Gewerke warten



Christoph (links) und Thomas Tiesmeyer vor der Stecktafel in ihrer Werkstatt.

muss. Und während die Stecktafel rein händisch funktioniert, sind andere Prozesse wie Angebotserstellung und Arbeitszeiterfassung längst digital. „Derzeit richten wir einen Messenger-Dienst ein, der auch DSGVO konform ist“, berichtet Tiesmeyer. Für jedes Projekt gibt es dann einen Chatverlauf, in dem alles gespeichert wird.

Digitalisierung verschiebt Hierarchien

Die Mitarbeiter seien offen für die Veränderungen. „Man muss allerdings darauf achten, dass sich gerade bei digitalen Neuerungen die Hierarchien verschieben“, sagt Tiesmeyer. „Plötzlich sind die erfahrenen Mitarbeiter eher unsicher, während die jungen mit

Smartphones ganz selbstverständlich umgehen und die Experten sind.“ Ganz bewusst setzen die Tiesmeyers deshalb auf altersgemischte Teams.

Und welche Tipps haben die Malermeister für andere, die ihre Arbeitsabläufe ändern wollen? „Man muss gut vorbereitet sein“, betont Thomas Tiesmeyer. „Wenn Dinge unklar sind oder man selbst nicht genau weiß, wohin man will, fliegt es einem um die Ohren.“ Es lohne sich außerdem, in die Kommunikation zu investieren. „Die Mitarbeiter sind dann offener und interessierter, neue Dinge mitzumachen“, ist seine Erfahrung. „Sie identifizieren sich mehr mit den Projekten. Und die Stimmung ist im Unternehmen noch besser“, so Tiesmeyer. KATHARINA WOLF ■



Schlanke Prozesse – zufriedene Mitarbeiter

Chaotische Arbeitsabläufe, undurchsichtige Planung, hektisches Reagieren auf die dringenden Aufträge – es gibt fast nichts, was Mitarbeiter mehr frustriert als eine schlechte Arbeitsorganisation. Die gute Nachricht ist: Sie können das Chaos besiegen. Alexander Strehl, Berater bei der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim, kann helfen.

Herr Strehl, worauf legen Fachkräfte Ihrer Erfahrung nach besonderen Wert?

» **Alexander Strehl:** Die Beschäftigten wollen Vorhersehbarkeit. Was passiert in der Woche? Außerdem wünschen sich die Mitarbeiter Mitsprache bei der Organisation.

Und daran krankt es in den Betrieben?

» **Strehl:** In den Unternehmen, die sich an uns mit dem Wunsch nach Beratung wenden, fehlt es oft an Zeit- und Ressourcenplanung. Zuständigkeiten sind nicht eindeutig.

Wie kann ein Betrieb vorgehen?

» **Strehl:** Wenn eine Firma Probleme mit den Abläufen hat, hilft eine externe Beratung. Jemand, der von außen kommt, kann das ganze System leichter erfassen, als jemand, der mittendrin steckt.

Was sind die ersten Schritte?

» **Strehl:** Das ist ganz vom jeweiligen Betrieb abhängig. Wir legen in unserer Beratung Ziele fest und auch den Weg dorthin. Manchmal reichen schon kleine Veränderungen. Zum Beispiel eine tägliche Morgenrunde, bei der kurz besprochen wird, was für den Tag anliegt. Das kann man auch montags für die Woche einführen und am Freitag noch besprechen, wie sie gelaufen ist.

Ist Digitalisierung eine Lösung?

» **Strehl:** Der Erfolg von digitalen Lösungen hängt vom Menschen ab. Wir stellen immer wieder fest, dass die Betriebe tolle Software angeschafft haben, aber das Potenzial nicht nutzen. Nicht, weil sie nicht wollen, sondern weil im täglichen Stress die Zeit fehlt, sich damit zu beschäftigen. Digitalisierung erfordert immer erst mal einen gewissen Aufwand. Aber später sind Arbeitsprozesse oft erheblich schlanker. Deshalb lohnt es sich, die Zeit zu investieren!

Wo lauern die Stolperstellen bei der Neuorganisation?

» **Strehl:** Das Schwierigste ist, durchzuhalten. Es dauert, bis sich neue Arbeitsabläufe eingespielt haben. Veränderungen sind auch nicht bei jedem willkommen. Deshalb ist es wichtig, regelmäßig zu kommunizieren, damit alle im Boot bleiben.

Wie wichtig ist das Feedback der Mitarbeiter?

» **Strehl:** Extrem wichtig. Sie sind es schließlich, die mit den neuen Prozessen arbeiten und sehen, ob etwas funktioniert oder nicht. Der Chef muss seine Mitarbeiter zu Beteiligten und nicht zu Betroffenen machen, das steigert die Bereitschaft, Veränderungen mitzutragen. (KW)

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern

123. Jahrgang

Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover,
Hildesheim-Süd-niedersachsen, Magdeburg,
Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft
Bentheim, Ostfriesland.

Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft
mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de

Jörg Wiebking (Ltg.)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de

Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

Denny Gille
Tel. 0511 8550-2624
gille@schluetersche.de

Martina Jahn
Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de

Anna-Maja Leupold
Tel. 0511 8550-2460
leupold@schluetersche.de

Regionalredaktionen
(verantwortl. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Sandra Jutsch
Hannover: Ass. jur. Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann

Magdeburg: Burghard Grube
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Peter-Ulrich Kromminga

Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schluetersche.de

Anna Dau
Tel. 0511 8550-2484
dau@schluetersche.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 60 vom 1. 1. 2018

Druckunterlagen:
anzeigendaten-nhdh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

Leser-Service:
Irmgard Ludwig-Johnsen
Tel. 0511 8550-2458
ludwig-johnsen@schluetersche.de

Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2422
Fax 0511 8550-2405

Erscheinungsweise:
zwei Ausgaben im Monat

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.
Studenten erhalten einen Rabatt
von 50 Prozent.

Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.

Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck:
Küster-Pressdruck
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld

In der aktuellen Ausgabe sind Beilagen
von dem Jobcenter Region Hannover und
der Handwerkskammer Magdeburg.
Wir bitten unsere Leser um Beachtung.

**Meine Hotels mit Aussicht.
Realisiert von der Bank mit Weitsicht.**

Birgit Kolb-Binder, Inhaberin der Kolb-Unternehmensgruppe Langeoog, nutzt die Kompetenz der OLB und ihrer Spezialisten, um neue Konzepte auf die Beine zu stellen. Erfahren Sie mehr auf olb.de/firmenkunden

OLB. Hier seit 1869.

”

Rein elektrisch kommt der Ford 50 Kilometer weit. Geht es weiter, kommt der Benzinmotor ins Spiel.



Fotos: Ford

Bitte vollmachen: Dafür muss der Ford an die Steckdose – und an den Zapfhahn. Denn der verbaute Benzinmotor sorgt bei Bedarf für zusätzliche Reichweite.

Infokasten

Name: Ford Transit Custom PHEV
Antrieb: Elektromotor und EcoBoost 1,0-Liter-Dreizylinder-Benzinmotor
Reichweite: 50 Kilometer rein elektrisch. Weiter geht es mit Hilfe des Benzinmotors, der als Range-Extender konzipiert ist.
Modellversuche: Sowohl in London als auch ab November in Valencia werden die Transit-Custom-PHEV-Modelle praktisch erprobt.
Serienproduktion: Startet im kommenden Jahr als Teil der Elektrooffensive des Ford-Konzerns, die darauf abzielt, Kunden mit erschwinglichen und leistungsfähigen Elektrofahrzeugen zu versorgen.

Ford setzt auf Hybrid-Antrieb

Weniger Schadstoffe direkt am Fahrzeug und ein kleiner Verbrennungsmotor, der für Reichweite sorgt: Ford stattet den Transit mit einem Hybrid-Antrieb aus. Tests in London und Valencia sollen zeigen, wie diese Kombination zur Luftreinhaltung beiträgt.

Alle reden vom rein-elektrischen Antrieb. Den Eindruck konnten Besucher auf der IAA Nutzfahrzeugmesse bekommen. Kaum ein Hersteller, der dort für seine wichtigsten Transporter-Baureihen nicht das Tuch von einer elektrisch angetriebenen Variante etablierter Modelle gezogen hat. Ford geht mit dem Transit Custom PHEV bewusst einen anderen Weg. Natürlich haben die Kölner auch die Luftreinhaltung und die Folgen in Form drohender Fahrverbote im Visier. Gleichwohl begegnen die Entwickler mit dem neuen Modell der größten Sorge der E-Skeptiker, nämlich der mangelnden Reichweite.

Vortrieb mit Elektromotor

Um beides unter einen Hut zu bekommen, setzt Ford auf einen Hybrid-Antrieb. Für Vortrieb sorgt beim Transit Custom plug-in hybrid electric vehicle (PHEV = Plug-in Hybrid Electric Vehicle) ein Elektromotor. Gespeist wird der aus Akkumulatoren, die im Fahrzeugboden verbaut sind und so den Laderaum des kompakten Lieferwagens nicht ein-

schränken. Nutzer des Fahrzeugs können die Akkus, wie bei einem herkömmlichen Elektro-Transporter, über eine Wallbox aufladen. Steht eine solche Lademöglichkeit nicht zur Verfügung oder ist die Zeit zu knapp, sorgt ein ebenfalls im Motorraum verbauter Verbrennungsmotor dafür, dass die Akkus laden – und dass das Fahrzeug damit auch weitere Strecken zurücklegen kann.

Rein elektrisch kommt der Ford 50 Kilometer weit. Geht es weiter, kommt der EcoBoost 1,0-Liter-Dreizylinder-Benzinmotor ins Spiel.

Erprobung in der Praxis

Wie sich das Konzept bewährt, sollen praktische Erprobungen zeigen. Ein Modellversuch in London ist bereits gestartet. Ein weiterer beginnt im November in Valencia. Dort hat das Ford Smart-Mobility-Team gemeinsam mit der Regionalregierung und den städtischen Behörden ein Projekt gestartet, mit dem aufgezeigt werden soll, wie die Ford Transit Custom PHEV-Flotte auch unter ökonomischen Gesichtspunkten zur Luftreinhaltung beitra-

gen kann. Spannend aus Sicht des Handwerks: In Valencia wird das Augenmerk hauptsächlich auf den Einsatz von kleinen und mittleren Flotten gerichtet sein.

Serienproduktion ab 2019

Die Serienproduktion des Transit Custom PHEV startet laut Ford im kommenden Jahr. Mark Harvey, Director Urban Electrified Van Programme bei Ford ergänzt: „Das PHEV-Fahrzeug ist ein spannender Meilenstein, und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit unseren Projektpartnern.“ Daher will der Konzern bis 2022 insgesamt elf Milliarden Dollar für die Entwicklung elektrifizierter Fahrzeuge ausgeben. Insgesamt 40 solcher Modelle sollen bis dahin auf die Märkte kommen, darunter 16 voll-elektrische Autos, der Rest Hybrid-Fahrzeuge, die wie der Transit Custom PHEV zusätzlich zum Elektroantrieb einen Verbrennungsmotor haben.

TORSTEN HAMACHER

Mehr im Internet: www.Ford.de



Ford will 40 elektrifizierte Modelle bis 2022 auf den Markt bringen. Der Transit PHEV ist ein wichtiger Meilenstein, sagt Mark Harvey.

SDH[®]
 SERVICEGESELLSCHAFT
 DEUTSCHES HANDWERK GmbH

**STARKE RABATTE
 FÜR IHREN FIRMENWAGEN**

Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie auf www.sdh-online.de
 Wir beraten Sie gerne unter 089-921300530.



■ NAMEN UND NACHRICHTEN



NHT-Präsident Mike Schneider (r.) ehrt Friedrich Budde.

Ehrenthaler für Budde und Schnittger

35 Jahre ehrenamtliches Wirken in Innung, Kreishandwerkerschaft, Handwerkskammer, Landes- und Bundesinnung liegen hinter **Friedrich Budde**. Für sein herausragendes Engagement überreichte ihm der Präsident des Niedersächsischen Handwerkstages (NHT), **Mike Schneider**, den Ehrenthaler der Spitzenorganisation. Bis vor zwei Wochen war der Gas- und Wasserinstallateurmeister aus Hannover noch Präsident des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK), für Niedersachsen ist Landesinnungsmeister **Frank Senger** aus Braunschweig jetzt im Vorstand vertreten. Damit hat Budde fast alle Ämter abgegeben, nur in der Handwerkskammer ist er noch bis zum kommenden Jahr aktiv. NHT-Präsident



Dirk Schnittger und seine Frau freuen sich über die hohe Ehrung.

Schneider konnte noch einen zweiten Ehrenthaler des niedersächsischen Handwerks verleihen. **Dirk Schnittger**, Direktor der Unternehmensverbindungen HHG Signal Iduna Gruppe, hat sich ebenfalls über mehrere Jahrzehnte außerordentlich engagiert. (FRÖ)

Wirtschaftspreis für Otto Künnecke

Mit dem 4. Niedersächsischen Wirtschaftspreis in der Kategorie Handwerk ist die **Otto Künnecke GmbH aus Holzminden** ausgezeichnet worden. Überreicht hat den Preis der Niedersächsische Wirtschaftsminister, Bernd Althusmann. Die Jury würdigte die Betriebskultur des Handwerksunternehmens, die vorhandene Standortnachteile durch eine besondere Familienfreundlichkeit und herausragende Teamgedanken zu kompensieren versteht. Der Betrieb biete seinen Mitarbeitern nach der Ausbildung zahlreiche Perspektiven und Chancen. Damit werde eine stetige Weiterentwicklung der Fähigkeiten im Beruf gesichert. (RED)

Fotos: LV Bau (Anja Frick)

Im Schlaraffenland?

Über leere Auftragsbücher kann die niedersächsische Bauwirtschaft nicht klagen. Doch es gibt ein neues Schwarzbrothema.

Die brummende Konjunktur im Bau- und Ausbauhandwerk ist mit den vielen Baustellen für alle sichtbar, erklärt der Präsident der Landesvereinigung Bauwirtschaft (LV Bau), Rainer Lorenz. „Sind wir im unternehmerischen Schlaraffenland?“ Diese Frage stellt er vor 400 Gästen beim Tag der Bauwirtschaft in Hannover und verneint sie sofort: „Wir haben einen neuen Spitzenplatz unter den limitierenden Faktoren. Den hat der Fachkräftemangel jetzt eingenommen und die Bürokratie auf den zweiten Platz verdrängt.“ So beklagten 60 Prozent der Betriebe Engpässe bei den Azubis, eine Steigerung um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Botschaft sei inzwischen in der Landesregierung angekommen. „Das ist ein Etappensieg. Die einseitige Ausrichtung auf akademische Ausbildung ist Geschichte“, stellt der Präsident klar und lobt auch gleich noch die Einführung der niedersächsischen Meisterprämie, der eine bundesweite Förderung der Aufstiegsfortbildung folgen soll. Das niedersächsische Angebot ist allerdings befristet bis Ende 2019. Offen ist, ob es bis dahin die bundesweite Lösung gibt. „Das macht nicht nur uns Sorgen, sondern auch jungen Handwerkerinnen und Handwerkern, die ihre Anmeldungen für Meisterkurse stormieren, weil die Förderung nicht gesichert ist.“

Meisteranwärter nicht im Regen stehen lassen

Dass die Landesregierung diese Abmeldungen ernst nimmt, erklärt denn auch Kultusminister Grant Hendrik Tonne: „Wir können die jungen Menschen nicht im Regen stehen lassen. Die Bundeslösung muss schnell vorangetrieben werden.“ Generell müsse die berufliche Bildung Vorfahrt haben. Tonne weist zudem darauf hin, dass mehr sozialer Wohnungsbau notwendig sei und sich Bund und Länder da auch einig seien.

Lorenz nennt den Wohnungsgipfel auf Bundesebene und das von Niedersachsen initiierte „Bündnis für bezahlbares Wohnen“ zwar eine gelungene Arbeitshilfe, mahnt aber: „Die Ergebnisse von Gipfeln, Bündnissen und Kampagnen müssen jetzt in konkrete Taten umgesetzt werden.“ Bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, sei das Schwarzbrothema der nächsten Jahre und nicht nur ein



Die Konjunktur brummt, aber den Betrieben fehlen die Mitarbeiter.



Wir müssen bezahlbaren Wohnraum schaffen.

Rainer Lorenz,
Präsident der LV Bau

kurzes Kampagnen-Thema. Dazu zählt nach Auffassung von Lorenz auch, dass die Landesregierung die Förderung sowohl von Sozialwohnungen als auch von Wohnungen für die mittleren Preissegmente regionalisiert: „In Ballungsgebieten sind die Baukosten pro Quadratmeter wegen der Grundstückspreise nun einmal höher – deshalb muss es dort eine andere Bemessungsgrenze für die Förderung geben als im günstigeren ländlichen Bereich“. Zudem gelte es, geeignetes Bauland durch die Kommunen zur Verfügung zu stellen. Auch die Zulassung von gemischten Wohngebieten, statt reiner Wohngebiete mit entsprechender Verdichtung, müsse vorangetrieben werden.

Ein Umdenken fordert der Präsident auf dem Tag der Bauwirtschaft auch beim Vorschreiben von Baustandards: „Es kann nicht sein, dass Bau- und Ausbauunternehmen auf den Baustellen verzweifeln, weil sich die jeweiligen Vorgaben beispielsweise für Schall- und Brandschutz, Barrierefreiheit und Energieeinsparung widersprechen und die Kosten in die Höhe treiben.“

IRMKE FRÖMLING

EWE macht Betrieb.

Extra-Rabatt für Mitglieder der Handwerkskammer.

EXTRA-RABATT
0,15 Cent pro kWh
auf den
Nettoarbeitspreis

Nutzen Sie alle Vorteile der neuen EWE business Strom Produkte:

- ✓ Vom TÜV Nord zertifizierter Ökostrom
- ✓ Laufzeitabhängige Preisgarantien
- ✓ Persönliche Beratung
- ✓ Kostenlose Abschlagsprüfung
- ✓ Kostenlose Zwischen- und Stichtagsabrechnung
- ✓ 50 % Nachlass auf Zeitschriften-Abos¹

Jetzt informieren und einfach wechseln unter **0800 3933931**

EWE business. Mit uns läuft's. www.ewe.de/business

EWE

1) Soweit verfügbar. Doppelbestellungen von Zeitschriften ausgeschlossen. EWE VERTRIEB GmbH behält sich das Recht vor, dieses kostenlose Zusatzangebot jederzeit ohne Angabe von Gründen mit Wirkung für die Zukunft einzustellen. Dem Kunden entsteht in diesem Fall kein Sonderkündigungsrecht seines EWE-Vertrages. EWE VERTRIEB GmbH ist nur Vermittler dieses Angebotes. Der Vertragsschluss erfolgt mit Intan Media Service GmbH.



Das sind die Besten: Kammerpräsident Manfred Kurmann (links) und Klaus Higgen (rechts), stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, freuen sich über die besten Nachwuchshandwerker aus dem Kammerbezirk Oldenburg.

Handwerk ehrt Nachwuchs

Die Handwerkskammer hat die 38 besten Gesellinnen und Gesellen aus dem Kammerbezirk ausgezeichnet. Für die Kammersieger geht es jetzt im Landeswettbewerb weiter.

Im Leistungswettbewerb des deutschen Handwerks, der jedes Jahr bundesweit für alle Handwerksberufe durchgeführt wird, konnten sich auf Oldenburger Kammerebene 38 junge Handwerkerinnen und Handwerker durchsetzen. Bei einer Feierstunde in den Räumen des Bundestechnologiezentrums für Elektro- und Informationstechnik (BFE) gratulierte Kammerpräsident Manfred Kurmann dem Handwerksnachwuchs zu seinem Erfolg: „Das ist eine hervorragende Leistung, auf die Sie sehr stolz sein können.“

Gleichzeitig wurden an diesem Abend auch die Ausbildungsbetriebe der Kammersieger/innen geehrt. „Zu einer erfolgreichen Ausbildung gehören immer zwei: Ein motivierter Lehrling und ein engagierter Ausbildungsbetrieb. Ich freue mich sehr, heute Abend auch den Betrieben für ihre qualitativ hochwertige Ausbildung danken zu können“, so Kurmann.

Der Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks rückt jedes Jahr die Qualität der beruflichen Aus- und Weiterbildung im Handwerk in den Fokus. Die besten Jung- und Lehrlinge des Kammerbezirks hatten sich mit ihren guten Prüfungsergebnissen für den Wettbewerb empfohlen und waren als jeweils Beste ihres Berufes aus dem Kammerentscheid hervorgegangen. Mit ihrem Sieg auf Kammerebene haben sie sich für den Landesentscheid qualifiziert.

Präsident Kurmann beglückwünschte die jungen Gesel-

linnen und Gesellen zu ihrer Berufswahl: „Sie haben erfahren, was das Handwerk so besonders macht: die Arbeit im Team, die Chance, schon frühzeitig Verantwortung übernehmen zu können, das Verwirklichen der eigenen Ideen, der Stolz auf die eigene Leistung und die Anerkennung von Meister und Kollegen sowie das Lob der Kunden. Wer eine abgeschlossene Ausbildung im Handwerk hat, noch dazu mit so exzellenten Ergebnissen, dem stehen alle Wege offen.“

Die Ehrung der jungen Gesellinnen und Gesellen zeigte laut stellvertretendem Hauptgeschäftsführer Klaus Higgen, wie vielfältig das Handwerk mit den unterschiedlichen Gewerken aus den Bereichen Bau, Ausbau, Elektro, Metall, Kfz, Gesundheit, Holz, Dienstleistung, Lebensmittel, Bekleidung bis hin zu den kaufmännischen Berufen ist. „Wir hoffen, dass sich viele junge Menschen von der Vielfalt des Handwerks begeistern lassen und dass sie unseren Wirtschaftszweig als Karrierechance betrachten. Denn bei aller Freude über ein aktuelles Plus an neuen Auszubildenden: Die Betriebe könnten noch mehr Bewerbungen gebrauchen und würden gerne den einen oder anderen Ausbildungsplatz mehr besetzen“, sagte Higgen am Rande der Veranstaltung. **FENJA GRALLA**

Bildergalerie: www.facebook.com/hwkoldenburg

Leistungs- wettbewerb des Deutschen Handwerks

Der Wettbewerb hat zum Ziel, die Achtung vor der beruflichen Arbeit im Handwerk zu stärken und begabte Auszubildende in ihrer beruflichen Entwicklung zu fördern. Er steht unter der Schirmherrschaft des Bundespräsidenten. Die Kammersiegerinnen und Kammersieger messen sich im nächsten Schritt auf Landesebene. Die letzte Stufe des Wettbewerbs ist dann der Entscheid zwischen den Landesbesten auf Bundesebene. Die Siegerehrung wird am 1. Dezember in Berlin stattfinden.



Jeder Sieger wurde mit einem Pokal ausgezeichnet.



Musikalisch wurde die Veranstaltung von der Band „Fräulein Schulz“ vom Neuen Gymnasium Oldenburg begleitet.

KAMMERSIEGER 2018

- Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik:** Christian Wolter; Ausbildungsbetrieb Johann Christoffers GmbH u. Co. KG (Oldenburg)
- Augenoptikerin:** Patricia Naumann; Fielmann Augenoptik AG & Co. (Westerstede)
- Automobilkaufmann:** Christoph Schnakenberg; Autohaus Werner Hilgen GmbH & Co. KG (Edewecht)
- Bäckerin:** Sun Min Lee; BRUNO Der Oldenbäcker GmbH (Hatten)
- Beton- und Stahlbetonbauer:** Jonas Tebel; Josef Middendorf GmbH Bauunternehmung (Cloppenburg)
- Bodenleger:** Philipp Knaak; Hammer Fachmärkte für Heim- Ausstattung GmbH & Co. KG Nord (Wilhelmshaven)
- Dachdecker:** Felix Bokern; Schlüter Bedachungen GmbH (Dinklage)
- Elektroniker, Fachrichtung Automatisierungstechnik:** Sören Kötler; NW-Niemann GmbH Elektrotechnik (Vechna)
- Elektroniker, Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik:** Jona Andreas Tönnies; Schumacher Systemtechnik GmbH (Friesoythe)
- Elektroniker, Fachrichtung Informations- und Telekommunikationstechnik:** Sandro Stasiak; EAB-Energieanlagenbau J.L. Schroeder Verlegung- und Montagen GmbH & Co. KG (Oldenburg)
- Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk Bäckerei:** Sina Hinrichs; Bäckerei-Konditorei Ulfers Eden GmbH & Co. KG (Jever)
- Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk Fleischerei:** Anna-Lena Jürgens; F + C „Die Frische“ Kramerhof (Oldenburg)
- Feinwerkmechanikerin:** Insa Meiners; Universität Oldenburg (Oldenburg)
- Fleischer:** Steffen Kuper; Hans Kuper GmbH (Bockhorn)
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger:** Jonas Sander; Dirk Reimann Bau- und Fliesen GmbH (Lohne)
- Fotografin:** Paulina Schröder; CEWE Stiftung & Co. KGaA (Oldenburg)
- Friseurin:** Katrin Möhlmann; Rainer Moormann Haardesign (Goldschmied)
- Goldschmied:** Mathis Voß; KUNKE GmbH (Wiefelstede)
- Informationselektroniker, Schwerpunkt Bürosystemtechnik:** Tom Wellbrock; Busse Computertechnik & Service GmbH (Dahme)
- Informationselektroniker, Schwerpunkt Geräte- und Systemtechnik:** Steven Jochens; Frank Brunßen Informationstechnikermeister (Bad Zwischenahn)
- Kaufmann für Büromanagement:** Alexander Thomma; Frank Moese GmbH (Hatten)
- Konditorin:** Lea Mailin Hau; Lutz Brockshus (Oldenburg)
- Kraftfahrzeugmechaniker:** Michael Honkomp; Autohaus Südbeck GmbH (Cloppenburg)
- Land- und Baumaschinenmechaniker:** Philipp Hoffmann; Mählmann Gemüsebau GmbH & Co. KG (Cappeln)
- Maler und Lackierer:** Marvin Lücke; Stefan Redenius, Maler- und Lackierermeister (Jever)
- Maßschneiderin Herren:** Franziska Dierker; Oldenburgisches Staatstheater (Oldenburg)
- Maurer:** Pascal Herrmann; Bauunternehmung Eilers GmbH & Co. KG (Edewecht)
- Mechatroniker für Kältetechnik:** Patrick Hader; Girschner GmbH & Co. KG (Delmenhorst)
- Metallbauer, Fachrichtung Konstruktionstechnik:** Mattis Erich Wichmann; Klarmann Edelstahlverarbeitung GmbH (Westerstede)
- Orthopädeschuhmacher:** Colin Rogge; Schuhhaus Janßen, Inh. Andreas Meyer e.Kfm. (Westerstede)
- Orthopädietechnik-Mechaniker:** Philipp Domanski; Sanitätshaus Gebauer GmbH (Wilhelmshaven)
- Raumausstatterin:** Marleen Timper; Michael Bosnak Raumausstattung e.K. (Vechna)
- Schornsteinfegerin:** Alicia Fuhrmann; Josef Müller, Bezirksschornsteinfegermeister (Lastrup)
- Systemelektroniker:** Janek Willms; Universität Oldenburg (Oldenburg)
- Tischlerin:** Marina Kuhlmann; Guido Einemann, Tischlermeister (Hude)
- Zahn-techniker:** Timo Kott; Praxislaborgemeinschaft am Kiebitzweg GbR (Hatten)
- Zimmerer:** Sturm Seemann; TOMA Holzbau und Dach-Konzept GmbH (Hude)
- Zweiradmechaniker, Fachrichtung Fahrradtechnik:** Marcel Zietek; DERBY CYCLE WERKE GmbH (Cloppenburg)

NACHRUF

Trauer um Herbert Freese

Das oldenburgische Handwerk trauert um Kraftfahrzeugmechanikermeister Herbert Johannes Freese. Der Gründer des Oldenburger Autohauses BMW Freese gehörte von 1964 bis 1979 der Vollversammlung der Handwerkskammer Oldenburg an. 1969 wurde er in den Vorstand und zum Vizepräsidenten der Arbeitgeberseite gewählt. Diese Funktion übte er bis 1974 aus.

Große Anerkennung in der Handwerksorganisation erwarb er sich auch während seiner vielfältigen und langjährigen Tätigkeiten im Kraftfahrzeughandwerk auf Lokal-, Landes- und Bundesebene, zum Beispiel im Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe als Vorstandsmitglied oder als Obermeister der Kraftfahrzeug-Innung Oldenburg.

Die Handwerkskammer Oldenburg und die Kreishandwerkerschaft Oldenburg werden Herbert Freese stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Pilotprojekt zur IT-Sicherheit erfolgreich abgeschlossen

Die Firma Hans Thormählen Blitzschutz und Elektrotechnik hat sich zertifizieren lassen. Die Checkliste haben BFE und ZVEH erarbeitet.

Aus dem Handwerk, für das Handwerk: Das Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik (BFE) und der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) haben den „E CHECK IT“ entwickelt. Damit können sich Elektroinnungsbetriebe zum Thema „IT-Sicherheit“ prüfen lassen.

Als erstes Unternehmen in Deutschland hat die Firma Hans Thormählen Blitzschutz und Elektrotechnik aus Großem Meer das Zertifikat erhalten. In dem Pilotprojekt des Kompetenzzentrums Digitales Handwerk (KDH), dessen „Schaufenster Nord“ am BFE angesiedelt ist, wurde die IT-Sicherheit vor dem möglichen Eintreten eines Ernstfalls nachgewiesen. Der Check bildet unter anderem auch die Grundlage für Anträge bei Cyber-Versicherungen.

Durchgeführt wurde der „E CHECK IT“ durch die Firma Ulpts aus Oldenburg, und dies in enger Zusammenarbeit mit dem IT-Sicherheitsexperten des BFE, Dipl.-Ing.

Werner Schmit. Rund 150.000 Euro hat die Firma Thormählen in den vergangenen fünf Jahren in ihre EDV investiert; beginnend mit der Implementierung der Software Datev zur Digitalisierung des Rechnungswesens und darauf aufbauend der vollintegrierten Auftragsbearbeitung über die ERP-Softwarelösung.

Künftig sollen nun auch die 80 Monteur des Blitzschutz-Unternehmens ihre Laufzettel gegen Tablets tauschen. Das Unternehmen ist auf dem neuesten Stand, die Prozesse sind transparenter und schneller als früher. Gleichwohl sieht Inhaber Reyno Thormählen auch Risiken: „Unsere Verfügbarkeit steht und fällt mit der Verfügbarkeit der EDV.“ Daher habe er sich für den Check entschieden.

Dass der Mittelstand nun auch in Anlehnung an das IT-Grundschutzkompendium des Bundesamtes für Sicherheit und Informationstechnik (BSI) verfahren kann, bedeutet ein wenig zeitlichen Aufwand. „Der Umfang hängt von der Betriebsgröße ab. Bei Thormählen fielen insgesamt 90 Arbeitsstunden an.



Verglichen mit dem Aufwand, der entsteht, wenn die IT stillsteht, ist dieser Aufwand eher als gering zu betrachten“, so BFE-Bereichsleiter Rainer Holtz.

Thormählen kann nun sagen, an alles gedacht zu haben: Für das Szenario „Feuer“ werden täglich sämtliche Daten zusätzlich auf einen Server in einem externen Gebäude gespiegelt. Und auch Hochwasser lieferte zunächst ins Leere: Hardware und Datenbestände werden jetzt in Höhen von mindestens 1,5 Metern aufbewahrt. Für das Szenario „Hackerangriff“

hat Thormählen eine Cyber-Versicherung abgeschlossen, die sowohl Eigen- als auch Fremdschäden versichert. Zudem sind alle Standorte über ein zentrales Netz verbunden und durch eine gemeinsame Firewall zwischen zentralem Netz und Internet zu einem großen Teil vor Viren und anderer Malware geschützt. Gleichwohl: „Ein Restrisiko bleibt immer“, sagt Reyno Thormählen.

Weitere Informationen: Rainer Holtz, Mail r.holtz@bfe.de oder Telefon 0441 34092-280

Erfolgreicher Abschluss (v.l.): Rainer Holtz (BFE und Kompetenzzentrum Digitales Handwerk), Manfred Sanders (Thormählen), Werner Schmit (BFE), Geschäftsführer Reyno Thormählen, Dieter Meyer und Thomas von Hertell (beide Elektro Ulpts) freuen sich über die Ergebnisse des Pilotprojektes.

■ EINLADUNG ZUR VOLLVERSAMMLUNG

Gemäß § 10 der Satzung der Handwerkskammer Oldenburg lade ich hiermit zur 191. Vollversammlung am 28. November 2018, 10 Uhr beginnend, in die Handwerkskammer, Theaterwall 32, 26122 Oldenburg, ein.

Teil I der Vollversammlung

1. Begrüßung und Feststellung der Beschlussfähigkeit
2. Genehmigung der Niederschrift über die Vollversammlung am 19. Juni 2018
3. Beschlussfassungen über den Wirtschaftsplan 2019 einschließlich Stellenplanes, mittelfristige Finanzplanung 2018 - 2022 und die Wirtschaftssatzung der Handwerkskammer Oldenburg für das Wirtschaftsjahr 2019 sowie Bestellung eines Abschlussprüfers des Jahresabschlusses 2018
4. Beschlussfassung über die Rücklagenübersicht Plan 2019
5. Beschlussfassung Zweite Satzung zur Änderung der Satzung der Handwerkskammer Oldenburg
6. Beschlussfassung Satzung zur Änderung der Gebührenordnung der Handwerkskammer Oldenburg
7. Beschlussfassung über die Verabschiedung diverser Satzungen der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung in einzelnen Ausbildungsberufen (ÜLU-Anordnungsatzungen)
8. Bericht des Hauptgeschäftsführers
9. Verschiedenes

Teil II der Vollversammlung

1. Bericht des Präsidenten
2. Gastreferat von Herrn Dr. Bernd Althusmann MdL, Minister für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung, zum Thema „Perspektiven für das Handwerk in Niedersachsen“

Vor der Vollversammlung treffen sich am selben Tag die Arbeitgebervertreter um 9.30 Uhr zu einer Besprechung im Veranstaltungsraum, Theaterwall 30 – und die Arbeitnehmervertreter um 9 Uhr zu einer Besprechung im Konferenzraum, Theaterwall 32. Soweit ein Mitglied an der Teilnahme verhindert sein sollte, bitte ich um Benachrichtigung der Handwerkskammer, damit dessen bzw. deren Stellvertreter/in frühzeitig eingeladen werden kann.

Oldenburg, 30. Oktober 2018
gez. **Manfred Kurmann, Präsident**

Bedeutender Wirtschaftspreis für Hermes Systeme

Im Rahmen einer festlichen Gala nahm das Wildeshäuser Unternehmen den „Großen Preis des Mittelstandes“ in Düsseldorf entgegen.



Foto: Oskar-Patzelt-Stiftung

Stolz präsentieren Ingo Hermes (l.) und Jörg Deitermann (r.), Geschäftsführer der Hermes Systeme GmbH, die begehrte Trophäe des Wettbewerbs.

Großer Preis des Mittelstandes

DIE OSKAR-PATZELT-STIFTUNG zeichnet im Rahmen eines seit 1994 jährlich stattfindenden Wettbewerbs bundesweit mittelständische Betriebe für ihre hervorragenden Leistungen aus. Als einziger Wirtschaftspreis Deutschlands würdigt dieser nicht nur Zahlen, Innovationen oder Arbeitsplätze, sondern das Unternehmen als Ganzes, in seiner komplexen Rolle in der Gesellschaft.

Informationen zum Wettbewerb: www.mittelstandspreis.com

Ein großer Preis - ein großer Erfolg: Nachdem die Hermes Systeme GmbH bereits im Jahr 2016 zu den vier geehrten Finalisten in diesem Wettbewerb gehörte, erreichte das Unternehmen in diesem Jahr die nächste Stufe und wurde mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ ausgezeichnet. „Es ist mir eine große Ehre, die Trophäe als Preisträger in der Hand zu halten“, strahlte Geschäftsführer Ingo Hermes.

Nach dem Motto „Gesunder Mittelstand - Starke Wirtschaft - Mehr Arbeitsplätze“ zeichnet die Oskar-Patzelt-Stiftung einmal im Jahr bundesweit mittelständische Unternehmen aus, die durch ihre hervorragenden Leistungen zum wirtschaftlichen Erfolg in Deutschland beitragen. Alle nominierten Unternehmen müssen bestimmte Kriterien erfüllen. Dabei geht es nicht nur um Umsatzzahlen, sondern auch um die Gesamtentwicklung, Schaffung und Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, Modernisierungen und Innovationen, regionales Engagement sowie Service, Kundennähe und Marketing als Zeichen unternehmerischer Verantwortung.

Und hier konnte die Hermes Systeme GmbH in jeder Hinsicht punkten. Aus kleinen Anfängen heraus hat sich das Unternehmen zu einem Spezialisten für innovative Automatisierungslösungen in der Industrie sowie für öffentliche Ver- und Entsorgungsbetriebe, Schwimmbäder und Kommunen entwickelt. Heute beschäftigt die Unternehmensgruppe an vier Standorten 250 Mitarbeiter und bildet zurzeit 27 junge Menschen aus. „Als Elektromeister hat sich mein Vater 1985 selbstständig gemacht und gemeinsam mit vier Mitarbeitern angepackt und unsere Firma aufgebaut. Dass wir nun für das, was wir in all den Jahren geleistet haben, ausgezeichnet werden, erfüllt uns mit Stolz“, freute sich Ingo Hermes bei der Preisverleihung.

Doch nicht allein der wirtschaftliche Erfolg, auch die Wertschätzung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie das soziale Engagement in der Region gehören zur Unternehmensphilosophie von Hermes Systeme GmbH. So unterstützt das Unternehmen karitative Einrichtungen, Jugend- und Sportvereine und motiviert Mitarbeiter im Rahmen der Aktion „HERMES hilft“, sich ehrenamtlich zu engagieren. Gesundheitsfördernde Angebote und eine betriebliche Altersvorsorge für das Mitarbeiterteam sorgen zudem für ein gutes Betriebsklima.

Von insgesamt 227 nominierten Betrieben in den Bundesländern Niedersachsen und Bremen konnte das Familienunternehmen die Jury mit seinen Leistungen überzeugen und wurde als einer von drei Preisträgern in dieser Wettbewerbsregion ausgezeichnet. **MARTINA ARNDT**

Infos zum Betrieb: www.hermes-systeme.de



Von Mittelstand zu Mittelstand

Die Webserie der **Genossenschaftlichen Beratung**

„Das perfekte Match:
Gute Idee trifft auf gute Beratung.“

Philipp Tippkemper,
Gründer Tennis-Point und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Denn je mehr wir von Ihnen wissen, desto ehrlicher, kompetenter und glaubwürdiger können wir Sie beraten. Probieren Sie es aus und nutzen auch Sie unsere **Genossenschaftliche Beratung** für Ihre unternehmerischen Pläne und Vorhaben. Mehr Informationen auf vr.de/weser-ems

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**

Wir machen den Weg frei. Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken: Bausparkasse Schwäbisch Hall, Union Investment, R+V Versicherung, easyCredit, DZ BANK, DZ PRIVATBANK, VR Smart Finanz, MünchenerHyp, DZ HYP.

Wo Science-Fiction WAHR WIRD

Musikstreaming, Live-Übersetzungen, Fitnessüberwachung. Stellen Sie einmal auf den Prüfstand, was Sie über Hörgeräte zu wissen glaubten! Diese Branche steckt voller Überraschungen!

Stellen Sie sich vor, Sie fahren in den Urlaub oder zu einer Konferenz nach Spanien, Schweden oder Japan. Sie sprechen die Sprache nicht, aber Sie haben Ihr Smartphone dabei, gekoppelt an einen Knopf im Ohr. Ihr ausländischer Gegenüber spricht mit Ihnen – und Sie verstehen jedes Wort! Einst war nur der Babel-Fisch aus Douglas Adams Science-Fiction-Reihe „Per Anhalter durch die Galaxis“ zu diesem Übersetzungskunststück in der Lage. 2018 wird die Fantasie Realität. Kombiniert mit der passenden Smartphone-App bringt manches Hörgerät der neuesten Generation Live-Übersetzungen eines Gesprächs sekunden-schnell in den Gehörgang seines Nutzers.

Die Hörakustiker-Branche ist audioverliebt und technikbegeistert. Sie nutzt Laserscanner, 3D-Drucker und Bluetooth-Streaming. Hörgeräteakustikermeisterin Sabine Thürmann von der Frodo Optik & Akustik GmbH kennt sich in dieser Welt bestens aus. Auf dem 63. Hörgeräteakustikerkongress in Hannover schaut sie sich die Neuheiten der Branche an und verrät, welche Innovationen ihr Beruf zu bieten hat.

Mensch und Technik werden eins

Die Hörgeräteakustik vereint Mensch und Technik. Das ist es, was Sabine Thürmann daran so fasziniert. „Wir müssen uns auf jeden Kunden einstellen und verstehen, wie er hört“, sagt Thürmann. Nur so könne man das individuell beste Hörergebnis schaffen. Keine leichte Aufgabe, denn wenn ein Mensch schlechter hört, verändert sich seine Wahrnehmung von Geräuschen massiv – über den Zeitraum weniger Wochen. Folge: Gibt man ihm per Hörgerät sofort 100 Prozent Hörleistung zurück, wäre sein Gehirn damit völlig überfordert. Es hat verlernt, unwichtige Geräusche von den relevanten zu filtern. „Vieles klingt viel zu hell, man hört plötzlich das Atmen und überlaute Reibungsgeräusche an der Kleidung“, sagt Thürmann. Ein monatelanger Beratungs- und Anpassungsprozess beginnt zwischen Hörgeräteakustiker und Kunden, bis schrittweise das alte Hörvermögen hergestellt ist. Das macht deutlich: „Ohne Akustiker ist jedes Hörgerät wirkungslos“, erklärt Thürmann.

Bei der individuellen Anpassung der Geräte an ihre Träger bekommen die Hörgeräteakustiker die passenden Werkzeuge von den Herstellern an die Hand. Industrie und Handwerk arbeiten zusammen, um den Kunden die bestmögliche Leistung zu liefern. „Wir können jetzt zum Beispiel kleine Veränderungswünsche aus der ‚Ferne‘ vornehmen“, sagt Thürmann. Dabei bekommt Thürmann von einem Kunden beispielsweise eine Problembeschreibung, in welchen Situationen das Hörgerät Geräusche nicht wie gewünscht überträgt, über das Smartphone oder Tablet gemeldet. Sind die Nebengeräusche in der Stammkneipe zu laut, um das Gegenüber zu verstehen? Klingt Kirchengesang nicht so natürlich wie er sollte? Thürmann stellt anhand der Beschreibung die

Parameter des Gerätes für die bestimmte Situation neu ein und schickt sie dem Kunden als Datei in die Cloud. Der lädt sich die neuen Einstellungen runter – und vergleicht sie per App live mit den ursprünglichen Einstellungen. Die bessere Einstellung behält er schließlich.

Features für Musikliebhaber

Diese Fernanpassung ist längst nicht alles, was die Branche technologisch zu bieten hat. „Machine Learning gehört aktuell zu den großen Trends bei den Systemen“, sagt Sabine Thürmann. Ziel der Hörgeräte ist es dabei, sich in jeder Hörsituation bestmöglich an die Umgebung und das Hörempfinden des Kunden anzupassen und Sprache bestmöglich hörbar zu machen. Da werden etwa Störgeräusche reduziert und gleichzeitig die Sprache verstärkt. Auch Musik-

und Fernsehgenuss gehören zu den Stärken der Geräte. „Viele sind mit Bluetooth ausgestattet und erlauben inzwischen ein Live-Streaming von Musik und Fernseh-Programm auf das Hörgerät“, erzählt die Hörakustikermeisterin, „die Nebengeräusche fallen damit komplett weg und Hören wird wieder zum Genuss.“

Davon dürfen wir uns an einem Stand selbst überzeugen. Hier wurden die Audioausgänge der Bluetooth-Hörgeräte an hochwertige Kopfhörer angeschlossen, damit gesunde Ohren in den Hörgenuss der Geräte kommen können. Ergebnis: beeindruckend! Musikliebhaber dürften so eine Klangqualität zu schätzen wissen.

Dass sich Hörgeräte zum nützlichen Helfer in anderen Lebenslagen entwickeln, ja sogar das Potenzial haben, Lifestyle-Produkte für gesunde Menschen



Klangerlebnis: Die Musik aus diesen Kopfhörern kommt von zwei angeschlossenen Bluetooth-Hörgeräten.



Fotos: Denny Gille

Zeit für Fachgespräche: Die Meisterin Thürmann fühlt den Neuerungen der Hersteller auf den Zahn.



Große Auswahl: Hörgeräteakustikermeisterin Sabine Thürmann schaut sich die Produktpalette von Widex an. Der Hersteller gehört neben Starkey zu den Unternehmen, die in Kombination mit dem Smartphone nun Simultan-Übersetzungen über ihre Hörgeräte anbieten.



Anfassen erlaubt: Sabine Thürmann nimmt jede Hörgeräteeinheit genau unter die Lupe.



Macht unangenehme Abformungen des Ohres überflüssig: Otoscan erstellt ein genaues 3D-Modell des Gehörgangs.



Viel Technik auf wenig Raum:

Diese Otoplastik enthält einen Lautsprecher und wird direkt in den Gehörgang geschoben.

zu werden, zeigen ebenfalls einige Hersteller. Die Live-Übersetzung mit Knopf im Ohr erweitert inzwischen bei zwei Anbietern das Leistungsspektrum. Und auch als Wearables kommt dem Hörgerät eine ganz neue Bedeutung zu. Die App eines Hörgeräteherstellers nutzt die verbauten Sensoren im Hörgerät bereits, um dem Kunden als Fitnesstracker-Alternative zu dienen. Die App setzt ein Tagesziel und erfasst die gelaufenen Schritte. Außerdem kann sie die Kommunikation tracken und so anzeigen, wie weit das Ziel sozialer Interaktion für den Tag erfüllt wurde – schließlich bestimmen soziale Kontakte die Lebensqualität und sollten auch im Alter gepflegt werden.

Sabine Thürmann hat von diesem Kongress eine Menge neuer Technologie-Infos mitgenommen. „Ich freue mich schon darauf, die mit den ersten Kunden anzuwenden.“ **DENNY GILLE**

■ VIER FRAGEN AN

Karsten Paelecke

FIRMENNAME Tischlerei Paelecke
WEBSITE www.paele.de
ORT Cremlingen
GEWERK Tischler
MITARBEITERZAHL 5
FUNKTION Inhaber und Tischlermeister



1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?

Dropbox: um Fotos und Daten hin und her zu schieben. Damit habe ich im Büro und unterwegs immer Zugang zu allen wichtigen Dokumenten.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?

Alle Datensätze im Büro so fehlerfrei aufzubereiten, dass die Maschinen in der Werkstatt problemlos angesteuert werden können.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?

Ich hole mir auf Pinterest Inspirationen und schaue, was andere so machen.

4. Was wollen Sie als Nächstes digitalisieren?

Vorgänge in meinem Büro und auf den Baustellen sollen papierlos abgewickelt werden. Weit entfernt sind wir nicht mehr.

Foto: Privat

■ ZU GUTER LETZT

US Marines drucken Kaserne aus Beton

Den größten Betondrucker der Welt haben die US-Streitkräfte bei ihrem Projekt eingesetzt. Das Ergebnis ist zwar klein: Nur 46,5 Quadratmeter ist die Kaserne groß, die die Soldaten innerhalb von 40 Stunden druckten. Trotzdem wertet die Armee das Projekt als Meilenstein: „So etwas hat noch nie jemand vorher gemacht“, sagte Matthew Friedell, der Leiter des Projekts. „Dies ist der weltweit erste kontinuierliche Betondruck vor Ort.“ Der Bau einer ähnlich großen Unterkunft aus Holz hätte laut US Marines zehn Personen fünf Tage lang beschäftigt.

Beim eigentlichen Drucken wurde der Beton durch den Druckkopf gepresst und mehrfach geschichtet, um die Wände aufzubauen. Der ganze Vorgang dauerte nur deshalb fast zwei Tage, weil der Drucker kontinuierlich mit Beton gefüllt und überwacht werden musste. Mit einem Roboter zum Mischen und Pumpen könne

ein gleichgroßes Gebäude innerhalb eines Tages errichtet werden, betonte Friedell. Zum Einsatz kommen sollen die gedruckten Gebäude auch als Notunterkünfte oder Schulen in Krisengebieten. Weitere Tests sind geplant.

Auch in den Niederlanden hat man die reine Forschung schon hinter sich gelassen: In Eindhoven soll eine der ersten gedruckten Wohnsiedlungen weltweit entstehen. Mit dem Druck der fünf Häuser aus Beton soll in diesem Jahr begonnen werden. Mitte 2019 sollen dann die ersten Bewohner in das erste der Häuser einziehen. (KW)



Foto: Courtesy photo



Foto: bubbers - stock.adobe.com

Klebrige Angelegenheit

Montagsmorgen: Auf der Baustelle einer Schule steht eine energetische Sanierung an. Sie sind bestens vorbereitet, haben den nötigen Kleber für die Dämmplatten bereits auf das Gelände geschafft. Und da wird er ja wohl noch ruhen, still im Silo ...

Oder auch nicht: Als ein Mitarbeiter am Montag die Baustelle einer Schule im Norden Erfurts betrat, fand er statt bester Ordnung klebriges Chaos vor. Offenbar hatten Unbekannte in der Nacht das Silo mit dem Klebstoff unerlaubt in Betrieb genommen, berichtet die Landespolizeiinspektion Erfurt. Zwei Tonnen der Klebemasse waren ausgelaufen. Der schlechte Scherz habe laut Focus Online allein 1000 Euro Materialkosten verursacht. Jetzt ermittelt die Polizei wegen Sachbeschädigung. (DEG)